فــن الحـــرب

تأليف

ســن تـــزو

ترجمة

د. جمال نجيب التلاوي

دار الهدى للنشر والتوزيع

فن الحــرب

الكتاب: فـــن الحـــرب

المؤلـف: ســن تــزو

ترجمة: د. جمال نجيب التلاوي

الناشر: دار الهدى للنشر والتوزيع

الطباعة: القبس للطباعة وفصل الألوان
ت: ٣٦٤٠٨٣٥ - ٣٦٨٥٦٢٨ - ٥٢٤٣٣١٤

طبعة أولى: 2006

رقـــم الإيداع: 22856

الترقيم الدولي: X - 84 - 5822 - 977

دار الهدى للنشر والتوزيع

ت 0123454568 – 086/2377034

ت 0127899112 – فاكس 086/2377034

مقدمة

(1)

هذه الترجمة، لماذا؟

تقول الموسوعة البريطانية في طبعتها الخامسة عشرة، الصادرة عام 1995م:

"حقق سن تزو (في القرن الرابع قبل الميلاد) شهرة وذيوعاً كبيرين، باعتباره مؤلف الكتاب الصيني العظيم "Ping-Fa"، أي "فن الحرب" الذي يعتبر أحد الكلاسيكيات العظيمة، وهو واحد من أوائل المؤلفات التي تتحدث في موضوع الحرب والإستراتيجية، حيث يؤكد على ضرورة مراعاة الشئون السياسية عند الإعداد للحروب، لما لها من دور كبير، ولتعاظم تأثيرها في الوقت الراهن، بالنسبة لواضعي الإستراتيجيات الحديثة.

وقد اعتمد قادة الحزب الشيوعي الصيني على كثير من التقنيات والتكتيكات التي تضمنها كتاب "فن الحرب" في حربهم ضد اليابانيين، والقوميين الصينيين". (E.B. v.11)

(2)

لم أكن أعرف شيئاً عن "سن تزو Sun Tzu"، ولا عن كلاسيكيته

الشهيرة "فن الحرب The art of war"، حتى تفضل الشاعر، والصديق "هشــام الجبالي"، وقدم لي سبع نسخ من سبع طبعات مختلفة للكتاب، جميعها ترجمات إنجليزية، وحدثني عن أهمية الكتاب والكاتب. ولأن الإستراتيجية العســكرية ليست من بين ما أنشغل بالسعي لدرسه، لم أهتم بالأمر كثيراً، حتى كــان أن جلست إلى "الإنترنت"، وصادفني اسم "سن تزو" على أحد المواقع، فإذا بــي أبحث عنه عبر الشبكة الإلكترونية، وإذا بطوفان من المواقع والمقالات التــي تشيد بالكاتب، وتؤكد على الأهمية القصوى لمؤلفه "فن الحرب"!!

وشيئاً فشيئاً، قرأت العديد من الترجمات الإنجليزية للكتاب، وتجمــع لديَّ كم هائل من المعلومات – من مصادر شتى – عن "ســن تــزو" تلــك الشخصية التي بلغ بها الغموض حداً جعلني أعاود البحــث حولهــا مــرات ومرات، وأقضي الوقت بين روايات متضاربة تؤرخ لحياتها، فــلا تتفــق إلا على عظمة وجلال المخطوط المنسوب لها، والمعنون بــ"فن الحرب".

كيف لم يسبق لي أن توقفت عند اسم "سن تزو"؟ وكيف لم ألتفت إلــى كتابه على الرغم من مطالعتي وسماعي – غير مرة – العديد من الاقتباسات المنقولة من بين فصول "فن الحرب"؟

استغرقت إذن في مطالعة إحدى الترجمات الإنجليزية لذلك المخطوط الصيني القديم، وحينما أخبرت الصديق "هشام الجبالي" بما توافر لــديَّ مــن معلومات وشروحات وترجمات عن المخطوط ومؤلفه، كان أن اقترح علــيَّ القيام بترجمته، وكان أن تحمست من فوري لفكرة نقل المخطوط إلى العربية، خاصة وقد وفر لي سبع نسخ، لسبع ترجمات إنجليزية مختلفة. وهكذا بــدأت رحلة أحسبها كانت شاقة وشائقة في آن معاً، لترجمة "فن الحرب" ، وقد راح

يتردد في خاطري قول سقراط: "كلما أضفت معلومة جديدة، تأكدت أنـــي لا أعرف شيئاً"!!

(3)

سن تزو، من هو؟

"سن تزو" هو الشخص الذي ينسب له تأليف كتاب "فن الحرب". هذه، وهذه فقط هي المعلومة الموضوعية الوحيدة التي يمكننا أن نقطـــع بصـــحتها كلما لفنا طوفان المعلومات التأريخية المتضاربة التي تكاد لا تتفق على شيء. ولعل ذلك التضارب، وهذا الاختلاف هو ما قاد البعض إلى الاعتقاد باختلاق تلك الشخصية، وبأن "فن الحرب" مؤلف تراثـــي جمعـــي، بـــدأه مجهـــول، ونقحه وأضاف إليه الكثيرون، في أزمنة متباعدة. ولولا أني لا أميـــل إلـــى الأخذ بنظرية التشكيك في حقيقة الوجود حسماً للخلاف، والتـــي كثيـــراً مـــا طالت شخصيات عظيمة ملغزة كشكسبير، وكروستوفر مـــارلو، لكنـــت أول من يظن باختلاق شخصية "سن تزو"، وأكثر المدافعين عـــن الـــرأي القائـــل بمشاركة العديد من الشخوص في إبداع وثقل ذلك المؤلف العظـــيم المســـمى بـــ"فن الحرب".

اختلف المؤرخون والمترجمون والمحللون والشـــراح حـــول الفتـــرة الزمنية التي يفترض أن يكون "سن تزو" قـــد عـــاش وألـــف كتابـــه فيهـــا، فالموسوعة البريطانية تشير إلـــى أنـــه عـــاش فـــي القـــرن الرابـــع قبـــل الميلاد، وموسوعة "ويكي بيديا Wiki Pedia" المتاحة على "الإنترنت"، تشـــير إلى أنه عاش في القرن السادس قبل الميلاد، بينمـــا تؤكـــد طبعـــة "لايونيـــل جايلز Lionel Gails" من كتاب "فن الحرب"، أنه عاش في العقـــد الأول مـــن

القرن الخامس قبل الميلاد، وهي الطبعة التي اعتمد عليها معظم المتــرجمين والمحللين الغربيين.

وفيما يكتفي أغلب ما توافر لدينا من مصادر – وهي كثيرة – بــذكر التاريخ التقريبي الذي يفترض أن يكون "سن تزو" قد عاش وألف كتابه فيـــه، نجد مقدمة طبعة "جايلز" تعود وتشير إلى أنه: "ولد عام 551 ق.م، وتــوفي عام 496 ق.م، حيث شهد نهايات عصر "الربيع والخريف" الصيني الذي شهد بدوره تحول المجتمع الصيني من مجتمع للعبيد إلى مجتمع إقطاعي، كثــرت فيه الحروب بين أكثر من 130 مملكة صغيرة، ولعل ذلك كان السر في تفوقه في الكتابة عن الإستراتيجيات العسكرية. وقد أدى الصراع بين تلك الممالــك في نهاية الأمر إلى ظهور خمس ممالك كبرى، تنازعت فيما بينهــا الحكــم وامتلاك السلطة، حيث صقل الصراع موهبة وخبرات "سن تزو" الذي رحــل إلى مملكة "وو" شرقي الصين (غربي مدينة شانغهاي الحالية)، وهناك شـــرع في تسجيل خبراته العسكرية الإستراتيجية والتكتيكية علــى شــكل مقــالات منفصلة، شكلت النسخة الأولى لفصول كتاب "فن الحرب".

ومما يقال: "إن الكتاب قد ذاع صيته، ووصل إلى الملك "صلو" الــذي أرسل في طلب "سن تزو"، حيث ذهب إليه، وقدم له نسخة من كتابه عام 512 ق.م. وقد أفاد الملك "صلو" من هذا الكتاب، إذ قام بحروب كثيرة، أخضع فيها جيرانه لسلطانه، ووسع حدود مملكته، حتى تمكن من توحيد الإمبراطوريـــة الصينية عام 521 ق.م. وكان "سن تزو" محارباً ماهراً، قلده الملك "وو" قيادة جيشه، حيث أصبح القائد الأعلى للمملكة".

وإذا ما كانت هذه بعض الروايات التي ساقتها مقدمة طبعة "جــايلز"،

فإن بعض مقدمات التراجم الأخرى، تروي روايات مختلفة، بل ومتناقضة في كثير من الأحيان، فمقدمة "Richard A.Gabrial & Robart R. Beonhardo" تقطع بأن "سن تزو" كان قائداً للجيش قبل أن يلتقي بالملك، وأن كتابه كان عبـــارة عن مجموعة الخبرات العسكرية التي اكتسبها من قيادته لهــذا الجــيش، وأن الملك "صلو" بعدما سمع عن كتابه، أوكل له مهمة إعادة تنظيم الجيش، وتجنيد مجموعة من الفتيات الصينيات، وتدريبهن على فنون القتال.

غير أن أغلب الروايات اتفقت على أن الملك "صلو" بعــد أن حقــق انتصاراته الكبيرة، ودان له حكم مملكة الصين، إزداد كبريـــاءً وغطرســـة، وصار لا يسمح لأحد بالاختلاف معه، مما أدى إلى اصطدامه بـــ"سن تـــزو" عندما طالبه الأخير بتطبيق تعاليمه، والاعتماد علـــى الفتيـــات اللاتـــي قـــام بتدريبهن، فرفض الملك، وعلق "سن تزو" قائلاً: "إن الملـــك لا يقـــدر علـــى التطبيق، ويكتفي بالحديث"، فغضب الملك، وأمر بطرده.

وعقب طرده، رحل "سن تزو" - بحسب العديد من الروايات - إلـــى أحد موضعين، الأول: قرية منعزلة في غابات الصين، حيـــث قـــام بإعـــادة صياغة كتابه. والثاني: اليابان، حيث تعرف على أربعة من قادة الساموراي، وقام بتعليمهم فنون القتال، وإستراتيجيات الحرب.

وقد كان أصل اسمه هو "سن وو"، غير أنه حرف بعد وفاته، وذيـــوع شهرته، فتحول إلى "سن تزو"، حيث تعني كلمة "تـــزو Tzu" فـــي الصـــينية "الأستاذ" و"المعلم"، أي الرجل الذي بلغ المراتب العليـــا فـــي إتقـــان العلـــوم والمعارف الفلسفية. ويمكن نطق الاسم بالإنجليزيـــة والعربيـــة علـــى أحـــد طريقتين: "سن زو" و"سن تزو"، فكلاهما صحيح، بحسب ما ورد في قاموس

النطق الإنجليزي "English Pronouning Dictionary ,1991".

(4)

كتاب "فن الحرب"، ما هو؟

"فن الحرب The Art of War" كتاب وضع منذ حوالي 25 قـــرن، ولا يزال صالحاً للتطبيق حتى اليوم، وهو يتألف من 13 فصلاً، عناوينها كالتالي:

1. وضع الخطط والتقديرات.
2. شن الحرب.
3. مبادئ الهجوم الإستراتيجي.
4. المناورات التكتيكية.
5. الطاقة.
6. نقاط الضعف والقوة.
7. المناورة.
8. تنوع التكتيكات.
9. تحرك الجيش.
10. الأرض.
11. المواقف التسعة.
12. الهجوم بالنيران.
13. استخدام الجواسيس.

وترجع أهمية "فن الحرب" إلى العديد من العوامل، فهو أقدم ما وصل إلينا من المؤلفات التي تدور موضوعاتها حول الإستراتيجية بصـــفة عامـــة، والإستراتيجية العسكرية على وجه الخصوص. وهو الكتـــاب الـــذي ذاعـــت شهرته في المحافل العسكرية، وبين المتخصصين في العلوم الإستراتيجية إلى حد تسميته بـــ "الكتاب المقدس للدراسات العسكرية".

وفي معرض التعريف بكتاب "فن الحرب"، نقرأ على شبكة "الإنترنت"، وفي الموقع الذي يحمل اسم "WWW. free dictionary.com":

"إن الترجمة الحرفية عن الصينية لعنوان الكتاب هي (الإســـتراتيجية العسكرية لـــ"سن تزو"). وقد كتب خلال القرن السادس قبل الميلاد، بواسطة "سن تزو"، ويتألف من 13 فصلاً، ويهتم بعرض الجوانب المختلفة للحـــرب. وقد حاز على إعجاب المتخصصين العسكريين باعتباره كتاباً محـــدداً عـــن التكتيك والإستراتيجية العسكرية. وهو يعد واحداً من أشهر الدراسات حـــول الإستراتيجية، وله صدى وتأثير كبير في المجالات العسكرية، والتخطيطيـــة بصفة عامة. وكانت أول ترجمة له منذ مائتي عام إلى الفرنسية، على يد الأب "أميو Amiot"، حيث تأثر به "نابليون"، والقادة الألمان، وكـــذلك مـــن خطـــط لعملية عاصفة الصحراء. وقد صرح عدد من الزعماء مثل: "ماوتسي تونج"، و"جياب" بأنهم قد استلهموا الكثير من أفكارهم من ذلك الكتاب".

وتذكر مقدمة طبعة "Lionel Gails" أن "سن تزو": "قـــاد جيشـــاً مـــن 30 ألف جندي، واستطاع أن يهزم به عدوه الذي كان جيشه يتألف من نحـــو 120 ألف جندي"، لأنه في حقيقة الأمر انتصر دون أن يخوض أيَّ معركة.. أي أن انتصاره كان انتصاراً تكتيكياً، وتفوقاً كاسحاً في فنون إدارة الأزمـــات

والصراعات، بما يضمن حسمها دون الاضطرار لخـوض القتـال بشـكله التقليدي. ولعل هذا كان السبب الرئيسي الذي دفعنا إلى ترجمة "فن الحـرب" إلى العربية، فهو بالإضافة إلى كونه مخطوطاً تاريخياً هاماً يحتوي على نص لأقدم مؤلفات الإستراتيجية العسكرية، وأساساً قامت عليه أبنية العديـد مـن الإستراتيجيات العسكرية الحديثة، هو أيضاً كتاب لا نظير له في فنـون إدارة الصراع على كافة المستويات: الفردية، والجمعية، والقومية، والدولية، وهـو كذلك مادة خام يمكن بتشكيلها الخروج بقواعد ناجزة في العديد من المجالات العملية، كالدبلوماسية، وإدارة الأعمال. وقد فطن الأوربيـون ومـن بعـدهم الأمريكيون إلى ذلك، فقتلوا الكتاب بحثـاً، ووضـعوا حولـه الكثيـر مـن الشروحات التي تنحو به إلى الإفادة في شتى المجالات السياسية، والإداريـة، وحتى الرياضية.

وكما أن الشعب الصيني اتخذ من نصوص ذلـك الكتـاب وعباراتـه الدالة، حكماً وأمثالاً يتداولها أفراده، كأحد أهم مكونات تراثهم الثقـافي، فـإن الولع بنصوص وعبارات "فن الحرب" سرعان ما انتقـل إلـى الكثيـر مـن الدول الأوربية، قبل أن تساهم "الميديا" الأمريكية بالنصيب الأوفر في انتشار الكتاب، وذيوع نصوصه في العالم أجمع، من خـلال الأعمـال السـينمائية والتليفزيونية التي أشارت للكتاب ومؤلفه، فقد أنتجت "هوليود" عـام 2000م فيلماً بعنوان "فن الحرب"، كان بطله لا يفتأ يقتبس نصوص "سن تزو"، ولعلنا نذكر كذلك "جوستاف جريفز Gustave Graves" فـي فـيلم "جـيمس بونـد" الشهير "Die Anot her Day" وهو يقتبس ويردد الكثيـر مـن عبـارات هـذا الكتاب، كما قدمت هوليود والصين مسلسلات تليفزيونية تحمل العنوان ذاتـه

"فن الحرب"، وتعرض فصول الكتاب بشكل درامي. وقد أدى كل هذا الـزخم الإعلامي إلى رواج "فن الحرب" في شكله المطبوع، وخـروج العديـد مـن ترجماته، وتصدر تلك الترجمات لقائمة الكتب الأكثر مبيعـاً فـي الأسـواق الأوربية والأمريكية.

وعلى الرغم من أننا نقر باعتقادنا بعموميـة أفكـار "فـن الحـرب"، وقابليتها للتطبيق في مجالات إدارة الصراع على مختلـف مسـتوياته، فـإن للكتاب كذلك فوائد حقيقية على مستوى التطبيقات العسكرية، تتجـاوز كونـه مخطوطاً تاريخياً، إذ استفاد منه الخبراء العسكريون على مر العصور، مـن صفوة القادة العسكريين الصينيين ومحاربي الساموراي اليابانيين فـي زمـن "سن تزو"، مروراً بنابليون وقادة ألمانيا النازية، ووصولاً إلى مخططي غزو أمريكا للعراق من خلال ما سمي بعاصـفة الصـحراء، أو حـرب تحريـر الكويت. وتعتبر دول شرق آسيا هذا الكتاب جزءاً من اختبارات القبول فـي الكليات العسكرية لديها، وكذلك هو جزء من مناهج الدراسـة بالعديـد مـن الكليات العسكرية في الشرق والغرب.

(5)

ترجمة أم تحقيق؟

نظراً لأهمية كتاب "فـن الحـرب" علـى المسـتوى الإسـتراتيجي، والمستوى التاريخي، فقد وجدنا أن ترجمته إلى العربية ترجمة تتوخى الأمانة العلمية، وتحقق الفائدة المرجوة في آن معاً، أمراً واجب التحقيق.. ولكن ماذا نترجم؟. إن الطبعات المختلفة التي اعتمدنا عليها طبعات باللغة الإنجليزيـة، تختلف فيما بينها اختلافاً كبيراً، ولعل سبب هذا الاخـتلاف يرجـع إلـى أن

المترجمين – الشراح ينتمون إلى علوم مختلفة: إستراتيجية، عســكرية، إدارة أعمال، تجارة، علوم اجتماعية، وأنهم لم يكتفوا بترجمة نص "سن تزو" كمــا هو، بل إن اهتمامهم الأكبر انصب علـــى كتابـــة الشـــروحات والتعليقـــات والتطبيقات، حتى أمست هناك صعوبة حقيقية في استخلاص عبارات الـــنص الأصلي من بين سطور تلك الترجمات!!

وعلى الرغم من صغر حجم النص الأصلي لكتاب "فن الحرب"، كمــا هو بين أيدينا الآن، فإن الطبعات الإنجليزية المتوفرة بالمكتبات، والتي اعتمدنا على سبع منها، كانت من الضخامة بمكان، حتى أن عدد صـــفحات بعضـــها تراوح بين مائتي، وأكثر من خمسمائة صفحة، فترجمة "Robert R. Beonhord" – على سبيل المثال – تقع في حوالي مائتي صفحة، وتصل ترجمـــة " Ralfh Sauyer" إلى نحو ستمائة وأربع وعشرين صفحة، بينما تبلغ ترجمة " Richard A. Gabriel" ما يقارب سبعمائة وثماني عشرة صفحة.

بداية، كان طموحنا أن نقوم بمحاولة تحقيق علمي للـــنص الأصـــلي، بعيداً عن أية شروحات، أو تعليقات، أو تطبيقات، غير أن التحقيـــق العلمـــي يستوجب منا اتقاناً تاماً للغة الصينية – لغة النص الأصلي، وهو ما لم يتوفر لنا، مما ألجأنا إلى الاعتماد على الترجمات الإنجليزية التي تداخلت فيها – كما أسلفنا – عبارات النص الأصلي مع ما تم إضافته من شروحات وتعليقـــات، حيث لم يفطن المترجم – المؤلف إلى ضرورة الفصل بين ما يخطه تأليفـــاً، وما ينقله ترجمة عن "سن تزو"، إذ كان ينبغي أن يتبع في الترجمة ما يسمى بـــ"Sematic approach of translation"، بينما يتبع فيما يقوم بإضافته من شروح وتعليقات ما يسمى بـــ"Communicative approach of translation"، وهو ما لـــم

يتوافر في أي من الطبعات السبع التي اعتمدنا عليها في نقل النص الأصـــلي إلى العربية.

كان لزاماً علينا إذن أن نقوم بالعديد مـــن المقارنـــات والمراجعـــات بين الترجمات الإنجليزية المختلفة، بغية اســـتخلاص الـــنص الأصـــلي دون زيادة أو نقصان. وقد كانت الترجمـــات الإنجليزيـــة الســـبع التـــي اعتمـــدنا عليها هي:

1. The Tao Spycraft: Intelligence Theory and Practice in Traditional China. ralfh saraer, 1998.
2. The Chinese way of war: Chanpu, cwling jingxing ,Richard A. gabsiel , danald W. boose.
3. The Art of War: translated by Denma Translation Group,2001.
4. The Art of War : translated by Roger Ames, Rondam House,1993.
5. The Art of War: translated by james Clavell, Dela Carte Rress, 1983.
6. The Art of War: translated by Lionel Giles, 2002. (first Edition,1910).
7. The Art of War, translated by Robert R. Beanand, 2000.

وكان لزاماً علينا بعد إنجاز الترجمة الكاملة للنص الأصلي أن نتوقف طويلاً عند الكثير من العبارات الملغزة، والتي يمكن أن تؤدي إلى عدم الفهم، بنفس الدرجة التي يمكن أن تفتح بها آفاقاً لا نهائية للتأويل. وبعـــد نقاشـــات طويلة، استقر العزم على إدراج بعض العبارات التنويرية التـــي تحـــاول أن تقترب من النص الأصلي، دون أن تشتبك معه، أو تحمله ما لا يحتمل، والتي تفضل الصديق "هشام الجبالي" بكتابتها، فله منا كل الشكر. وقد تم التمييز بين النص الأصلي وبين ما قمنا بإضافته، من خلال تباين نوع وحجـــم خطـــوط

الطباعة، بحيث يكون الحصول على النص أمراً ميسوراً، والتعرف إليه مسألة مؤكدة لا لبث فيها.

(6)

ترجمات "فن الحرب"

كتب "فن الحرب" في نصه الأصلي باللغة الصينية، وكانت أول ترجمة له للغة اليابانية، حيث قام بإنجازها ثلاثة من كبار رجال الســاموراي الــذين عكفوا – عقب ترجمته – على دراسته وتطبيقه في حروبهم من أجل توحيــد اليابان، غير أن التاريخ الدقيق لهذه الترجمة غير محدد. أما عن الترجمة إلى اللغات الأوروبية، فقد تمت ترجمته إلى اللغة الفرنســية عــام 1772م، وإن كانت موسوعة "Wike Pedia" تشير إلى أن التاريخ الصحيح لهذه الترجمة هو 1782م. ومن بعد الترجمة الفرنسية، تعــددت الترجمــات إلـــى الألمانيــة والإنجليزية. وعلى الرغم من أن معظم المراجع تتفق على أن أول ترجمــة للإنجليزية، تمت في عام 1910م، وهي الترجمة التي قام بها "lionel Gailes"، والتي سبقت الإشارة إليها، فإن "James Clavell" في مقدمة طبعتـــه الصـــادرة عام 1983م، يشير إلى أن أول ترجمة إلى اللغـــة الإنجليزيـــة كانـــت عـــام 1905م، وقام بها "P.F. Calthser". أما ترجمة وطبعة "لايونيل جـــايلز lionel Gailes"، فتمت عام 1910م، وهي مليئة بالتعليقات التي أضافها شراح "ســـن تزو" الصينيون، ونقلها عنهم "لايونيل جايلز".

وإذ ما توقفنا عند ترجمة وطبعة 1910م، التي صدرت في إنجلتـــرا، وقام بإنجازها "lionel Gailes"، لوجدنا أنها الأشهر، وأنها كانت بمثابة الجسر الذي عبر عليه كتاب "فن الحرب" إلى الفكر العالمي المعاصـــر. وقـــد كـــان

"لايونيل جايلز" عضواً بقسم الكتب والمخطوطـــات والمطبوعـــات الشـــرقية بالمتحف البريطاني، وحدث أن ذهب إلى بعثة أثرية لدراسة آثـــار الصـــين، ممثلاً للحكومة البريطانية، حيث أجاد اللغة الصينية إجادة تامة. وبالإضـــافة إلى إجادته للغة الصينية، وثقافته الأثرية الواسعة، كان "جايلز" ملماً بالشـــئون العسكرية، مما أهله تماماً لفهم واستيعاب نص "سن تزو". وقد جاء العنـــوان الأساسي لأول طبعة إنجليزية كما يلي: "Sun Tzu on War Methods"، وقامت بطباعتها دار نشر "luzac and co. London and Shanghai. 1910"، ثم أعيـــدت الطباعة تحت عنوان "Sun Tzu and The Art of War"، مع أن أصـــل عنـــوان الكتاب بالصينية – كما سبق الإشارة لذلك – هو "Ping-fa"، أي "الإستراتيجية العسكرية"، لكن اسم "The Art of War" – "فن الحرب" الذي وضعه "جايلز" هو الذي كتب له أن يسود، ويصير عنواناً يعرف به الكتاب في العالم أجمع.

(7)

وأخيراً..

وأخيراً، فإن الكتاب في نصه الأصلي عبارة عن مجموعة من التعاليم التي ترقى إلى ما يمكن تسميته بـــ(فلسفة الإستراتيجية العسكرية)، حيـــث لا يقدم "سن تزو" تفصيلات، ولا ينشغل بتوفير النماذج والتطبيقات، بل يطـــرح عبارات متتابعة في فلسفة التكتيك، وفلسفة المناورات، وفلسفة الإســـتراتيجية. وقد كتب النص الأصلي بفصوله الثلاثة عشرة فـــي بنـــود ونقـــاط محـــددة، ومنفصلة عن بعضها البعض. وربما قد نصادف عند مطالعـــة تلـــك النقـــاط تكرراً وتشابهاً، وهو الأمر الذي نرده – فيما نظن – إلى أن "سن تزو" قـــام بكتابة "فن الحرب" كمقالات مستقلة، قبل أن يقوم بتجميعها عقب الانتهاء منها

في كتاب واحد. أو لعل الأمر مردود إلى شراحه الصينيين، أو حتى مترجميه إلى الإنجليزية، وليس إلى "سن تزو" نفسه!!

وبعد، فإن هذه الترجمة تحاول أن تقدم نقلاً أميناً، لواحد من أهم عيون التراث الإنساني، إلى لغتنا العربية التي أمست في أمس الحاجة إلى طوفـــان من الترجمات، يصلها بما انقطعت عنه من أسباب الحضارة الإنسانية، ويعود فيضعها من جديد على طريق المساهمة في الإنتاج الفكري العالمي.

د. جمال نجيب التلاوي

(I)

وضع الخطط والتقديرات

يقول سن تزو:

❶ يمثل فن الحرب أهمية قصوى في حياة أي دولة.

❷ إن فن الحرب مسألة حياة أو موت، ووسيلة للأمان أو الدمار. إنــه أمر حيوي لا يجب تجاهله.

"إن ما يصلح للتطبيق في الحرب، يصلح للتطبيق في الحياة اليومية. وما يصلح لإدارة الدول، يصلح لإدارة المجموعات والأفراد. تختلف صور وطبيعة التطبيق، ولا تختلف القواعد والفلسفات".

❸ هناك خمسة عوامل رئيسية يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تنــاول فن الحرب، ولا ينبغي - بحال - تجاهلها عنــد اتخــاذ القــرارات المتعلقة بالميدان.

❹ العوامل الخمسة هي:

(1) القانون الأخلاقي.

(2) السماء.

(3) الأرض.

(4) القائد.

(5) المنهج والنظام.

❺❻ القانون الأخلاقي هو السبيل لتوافق الشعب وحاكمه، واتباعه له دون خوف، ودون النظر إلى المخاطر.

"لا يزال المسوغ العقائدي والأخلاقي من أهم الدوافع التي تساعد في قيادة المجموعات، وتوجيهها صوب تحقيق هدف بعينه. وإن كانت الدوافع المادية - الثواب والعقاب - كافية لإنجاز بعض الأعمال، فإن الأهداف الكبرى، والتي قد تستوجب التضحية بالنفس، لم ولن تنجز دون مسوغ عقائدي أو أخلاقي مناسب".

❼ تشير السماء إلى: الليل والنهار، البرد والحر، الأزمنة والفصول.

❽ تعبر الأرض عن: المسافات الطويلة والقصيرة، والأمكنة الآمنة والخطرة، المفتوحة والضيقة، وهي فرص للحياة أو الموت.

❾ يكون القائد الكفء تجسيداً لفضائل: الحكمة، والإخلاص، والرحمة، والشجاعة، والصرامة، والاستقامة.

"أن تكون صارماً لا يجب أن يتعارض مع إبدائك للرحمة، والحكمة هي الفن الذي يجعلك قادراً على المواءمة بين ما يبدو متناقضاً".

❿ يقصد بالمنهج والنظام أن يعمل الجيش بحسب الخطط العامة والجزئية الموضوعة له، وأن يكون هناك احترام للتدرج القيادي بين ضباطه ومحاربيه، وأن يتم تأمين طرق المواصلات التي تمده بكافة احتياجاته، مع العمل على ترشيد النفقات.

⓫ يجب على كل قائد أن يعرف العوامل الرئيسية الخمس، كي يحرز الانتصار. ومن لا يعرفها سوف يلحقه الفشل.

⓬ إذا ما رغبت في تقييم حالة عسكرية ما، اتبع المعايير التالية في إجراء المقارنات:

⓭ (1) أيٌّ من الجانبين له السيطرة المعنوية الأفضل على جنوده وجماهيره؟

(2) أي من القيادتين أكبر قدرة؟

(3) مع من تتركز مميزات الأرض والسماء؟

(4) أي من الجانبين أكثر نظاماً، والتزاماً، وصرامة في تطبيق قراراته؟

(5) أيُّ الجيشين أقوى؟

(6) أي الجيشين أحسن تدريباً، وأفضل استعداداً؟

(7) في أي من الجيشين يتم إعمال مبدأ الثواب والعقاب؟ أي من الجانبين أكثر التزاماً بمكافئة الإجادة، ومعاقبة الإهمال؟

⓮ انطلاقاً من المعايير السبعة السابقة، يمكن التنبؤ بالنصر، أو الهزيمة.

⓯ إن القائد الذي يصغي لنصائحي، ويعمل بها، سيدرك الانتصار، ويبقى في طليعة قواته. والقائد الذي يهمل نصائحي، ولا يعمل بها، ستلحق به الهزيمة، ويتم عزله.

⓰ إذا ما أردت الانتفاع بنصائحي حقاً، لا تتبع القواعد التقليدية على طول الخط، واعمل دائماً على استثمار المستجدات من حولك.

"الإلمام بالتجارب التي أثبتت جدواها على أرض الواقع، حتى صارت تقاليداً ونظماً، أمر في غاية الأهمية، لأنه – ببساطة – قد يعفيك من خسائر التجريب والخطأ. غير أن مجرد التعلم والنَّقل لا يقوم وحده دليلاً على القدرة، فالنقل لا ينتج فكراً، وإن كان يعجل بنتاجه، والماهر هو من يتعلم

من كل ما يتاح له، ويعمل بحسب رؤيته وحدثه".

17. تبعاً لمجريات الأحداث، يجب على القائد تعديل خططه.

18. كل الحروب مبنية على الخداع.

19. عندما نكون قادرين على شن الهجوم، يجب أن نُبدي عدم المقدرة. وعندما نستعد لدفع قواتنا للتحرك، يجب أن نتظاهر بالتكاسل. وعندما نكون على وشك الهجوم، يجب أن نقنع العدو بأننا بعيداً. وعندما نكون بعيداً، يجب أن نقنعه بأننا على مقربة.

"القدرة على توفير المعلومات الصحيحة عن أعدائك، قاعدة تبني عليها انتصاراتك. والقدرة على الإخفاء والتمويه سدود تحول دون النيل منك".

20. استخدم الإغراءات لتستدرج العدو. وتظاهر بالارتباك لتسحقه.

21. إذا كان العدو في أمان من جميع الجهات، استعد له. وإن كان أكثر منك قوة، تجنب ملاقاته.

"بعيداً عن إثبات حق، وتقرير موقف، فإن الخطو صوب معركة خاسرة قصور في الوعي. واستمراء البعد عن المواجهة، دون بذل الجهد في الإعداد فقد للوعي".

22. إذا كان عدوك حاد الطباع، حاول أن تستثيره. وتظاهر بأنك الأضعف، ليزداد غروراً وغطرسة.

"غرور القوة والشعور بالعظمة محض أقنعة تحول بينك وبين تقدير ما ومن حولك التقدير الذي ينجيك من الخطأ، ويبعد بينك وبين الهزيمة".

23. إذا كان عدوك في حاجة إلى الراحة، اعمل على ألا تمنحه هدنة. وإن كانت قواته متحدة، اعمل على تفريقها.

24. هاجمه حينما لا يكون مستعداً، واظهر عندما لا يتوقع ظهورك.

25 هذه الحيل طريقك إلى إحراز النصر، فلا يجب أن تبوح بها.

"للخبرة ثمن تقوم بدفعه، فلا تمنحها بالمجان".

26 يجري القائد المنتصر العديد من الحسابات قبل خوض المعركة، ويجري القائد المنهزم القليل من الحسابات. إن تكثيف الحسابات يؤدي إلى النصر، وإهمالها يؤدي إلى الهزيمة. ما حجم حسابات ما قبل المعركة؟ من الإجابة يمكنني التنبؤ بالمنتصر والمهزوم.

"تعفيك التجربة من معاودة الوقوع في الخطأ. ويقوم حساب الاحتمالات والسيناريوهات المستقبلية مقام التجربة. من يحسن جمع المعلومات، ويتعمق في حساب الاحتمالات، ورسم السيناريوهات، يدر واقعه وكأنه يعيد تمثيل حدث قديم".

(II)

شــن الحــرب

يقول سن تزو:

❶ في العمليات الحربية التي تضم آلاف المركبات الخفيفـــة، والكثيـــر من المركبات الثقيلة، ومئـــات آلاف الجنـــود بمـــؤنهم ورواتـــبهم، وأمتعتهم التي يمكن أن ينتقلوا بها لمسافة ألف ميل، وغير ذلك من مصروفات الترفيه عن الزائرين، ومصروفات المهمات البســيطة، كالصمغ والألوان، فإن ما يتم صرفه على مئة ألف جندي بأسلحتهم ومركباتهم في اليوم الواحد، يقارب الألف أوقية من الذهب.

❷ عندما تخوض معركة يتأخر فيها إحراز النصر، فإن أسلحة رجالك سوف يصيبها العطب. وإذا أقدمت على ضرب حصار طويل حول إحدى المدن، فإن قواك سوف تستنفد.

❸ أكرر: إذا ما أقدمت على ضرب حصار طويل، فإن ما لديك مـــن موارد لن يصمد أمام الجهد المطلوب بذله.

"من يتخذ قراراً بحرب هو غير قادر على الوفاء بتكاليفها، يعرض نفسه لخطر الرضوخ لما كان يرفضه ابتداءً، مع تكبده للكثير من الخسائر الإضافية".

❹ والآن. عندما تُفسد أسلحتك، وتُنهك قواتك، وتُستنفد أموالـــك، فـــإن العدو سينتهز الفرصة، وينقض عليك سريعاً، ولا أحد حينئذ – مهما بلغ من الحكمة – يستطيع منع ما سيلحق بك من نكبات.

5. على الرغم من أننا قد ننعت تعجيل الحرب بالغباء، فمن غير الذكاء تأخيرها.

"الحقوق تضيع بالتهاون، وتسقط بالتقادم. والتاريخ يُكتب آلاف المرات".

6. لا توجد دولة في جميع الحقب الماضية، استفادت من مد زمن الحرب.

"الحرب هي التجلي الأكثر غباءً وكارثية للصراع، والوسيلة الأكثر خسارة للحصول على مكسب ما. هي الشيء الذي لا يجب السعي إليه، وإن تم فرضه، وجب إنهاؤه سريعاً، لأن استمراره لا يعني سوى المزيد من الخسائر".

7. هناك شخص واحد يستطيع الكسب من شرور الحرب، وهو ذلك الشخص الذي يعرف طريقة ما للربح من وراء استمرارها.

8. إن القائد الماهر لا ينشغل – وقت الحرب – بإثارة جبهة جديدة ضده، وإن توافرت لديه القدرة على القتال في جبهات عدة.

9. خذ معداتك الحربية من بلدك، واقصد أرض العدو، واحرص على أن يأخذ جيشك الطعام الذي يكفيه.

10. إن فقر الدولة يضطر الجيش إلى استجداء الدعم، وهو في مكان بعيد. وتوفير الدعم للجيش في مكان بعيد، يفقر الدولة.

11. من ناحية أخرى، فإن الاحتفاظ بجيوش ضخمة في الوطن، يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، واستنزاف موارد الدولة.

12. عندما تستنزف موارد الدولة، يعاني الفلاحون من زيادة الضرائب.

13. ومع فقدان الموارد، واستنزاف القوى، تخلو المنازل من الثروات،

وثلاثة أعشار الدخل يعتريها التشتت، بينما تنفق الحكومة على صيانة: المركبات المحطمة، والخيول المنهكة، والدروع والخوذ، والأسهم والأقواس، والرماح والتروس، والحصون، وثيران الجر، والمعدات الثقيلة، ما يُقَدَّر بنحو أربع أعشار الدخل.

"قد يكون استمرار استنفارك للمعركة، أكثر كلفة من خوضها".

14 ومن ثم، فإن القائد الحكيم هو من ينتزع مؤن جيشه مما يملكه العدو. فعربة مئونة من العدو، تساوي عشرين من جيشك. وعربة واحدة في الجبهة، تُكافئ عشرين في المستودعات والمخازن.

15 لكي تتمكن من الفتك بأعدائك، اضمن لجنودك حوافز النصر، ووفر لهم المكافآت.

"وإن توافرت المصوغات العقائدية، والدوافع الأخلاقية، يظل الدافع المادي محرك قوي للمغامرة، وبذل التضحيات".

16 عند الحرب بالمركبات، إذا ما استطعت أسر عشر منها، أو أكثر، كافئ من أسر المركبة الأولى. وادعم صفوفك بمركبات العدو، بعد رفع أعلامك عليها. وعامل أسراك معاملة حسنة.

17 هذا ما يُسمَّى باستخدام الأسلاب والأسرى لتدعيم القوة.

18 في الحرب، يجب أن يكون هدفك إحراز النصر، وليس الدخول في معارك طويلة لا تملك إمكانية حسمها.

"إذا لم تكن هجماتك الاستنزافية في إطار إعدادك لمواجهة حاسمة، فلا أمل يرتجى، لأنها أيضاً ستستنزفك، وتكرس لميل ميزان القوة باتجاه أعدائك".

19 إن قائد الجيوش هو ذلك الشخص الذي يتحكم في مصائر مواطنيه.

هو الشخص الذي تحدد قراراته ما إذا كانت الدولة ستتمتع بالسلام والأمن، أم ستعاني من الدمار والفقد.

"ستبدد ما ومن تقود، إذا ما جاءتك القيادة بطريق الصدفة، أو بعد سعي مدفوع بمجرد الرغبة غير المبررة، دون أن تمتلك القدرة والثّقل، ودون أن يكون سعيك إليها مدفوعاً برغبة مشبوبة في تحمل المزيد من الأعباء والمسئوليات، تأكيداً لمواهبك وإمكانياتك".

(III)

مبادئ الهجوم الإستراتيجي

يقول سن تزو:

1. في فن الحرب، عندما تخوض المعركة، يكون أفضل مـــا يمكنـــك إنجازه هو الاستيلاء على دولة العدو بلا تدمير. فالتدمير ليس هدفاً، وأسر الجيش أفضل من تدميره، وأسر فرقة عسكرية، أو فصـــيلة، أو حتى جماعة، أفضل من تدميرها.

2. إن الاشتباك، وأسر الأعداء لا يعد النجاح الأسمى، إذ أن غاية التفوق تكمن في تحطيم مقاومة العدو، دون الاضطرار إلى خوض المعارك.

"عنـدما تـدير صـراعاً، لـن يكـون السـؤال: مـا هـي المكاسـب التـي قمـت بتحقيقها؟ ولكن: بكم من الخسائر قُدر لهذه المكاسب أن تتحقق؟".

3. أولى مهام القيادة العليا تكمن في إجهاض خطط العدو، بينما تكمـــن ثانيها في العمل على ضرب تحالفاته، وثالثها في ضرب جيشه في ساحة المعركة. وأسوأ سياسة يمكن للقيادة اتباعها هي التورط فـــي محاصرة المدن ذات الأسوار العالية.

4. القاعدة تقول: تجنب ضرب الحصار حول المدن المنيعة، كلما كان ذلك ممكناً. فإعداد الحصون، والمأوى المتحرك، وتجهيزات الحرب المختلفة، يستغرق ثلاثة أشهر. وبناء السواتر الترابيـــة يســـتغرق ثلاثة أخرى.

5. القائد الذي لا يستطيع التحكم في انفعالاته - أمام الأسوار - يأمر رجاله بالاندفاع نحوها كالنمل المهرول، فتكون النتيجة خسارة ثلث الرجال، دون الاستيلاء على المدينة. هذه هي مخاطر محاصرة المدن ذات التحصينات.

6. والقائد الماهر هو ذلك الذي يتغلب على عدوه بدون قتال، ويستولي على مدنه بدون حصار. هو من يهزم عدوه، ويحرز الانتصار دون ثمة اشتباك في الميدان.

7. هو من يستطيع السيطرة على بلاد عدوه دون خسائر بشرية، وبذا يحقق النصر الكامل. وهذا هو جوهر فن الحرب.

"إذا لم يكن حل الصراع الوحيد متمثلاً في محو وجود العدو، فالعقل النابه، والحيل المبتكرة، والعمل الجاد، طريق لتحقيق النصر الكامل".

8. هذه هي فنون الحرب: إذا كانت قواتك عشرة أضعاف قوات العدو، كنت قادراً على محاصرته. وإذا كانت خمسة أضعاف، كنت قادراً على مهاجمته. وإذا كانت ضعف قواته، وجب عليك تقسيمها إلى قسمين.

9. إذا كانت قوتك مساوية لقوة عدوك، يمكنك أن تواجهه. وإذا كانت قوتك أدنى قليلاً، تجنبه. وإذا كانت أدنى كثيراً، فليس أمامك سوى المراوغة.

10. قد يمكنك خوض حرب شرسة بقوة متواضعة، غير أن النصر عادة ما يكون في جانب القوة الأكبر.

11. القائد للدولة بمثابة الحصن، فإذا ما كان الحصن قوياً من جميع

زواياه، كانت الدولة قوية. وإذا كان متهاوياً، كانت الدولة ضعيفة.

⓬ ثلاثة أفعال يضر الحاكم بها جيشه:

⓭ (1) أمره الجيش بالتقدم أو التراجع، دون إدراك لمدى توافر الطاعة لدى جنوده. وهو ما يسمى: ارتباك الجيش.

⓮ (2) إدارته الجيش بذات طريقة إدارة المملكة، وتجاهله الطبيعة الخاصة لأفراد الجيش، مما يجعلهم لا يشعرون بالرضا.

⓯ (3) معاملته ضباطه دون تمييز، فبتجاهل مبادئ التعامل مع الطبيعة الخاصة للمؤسسة العسكرية، تتم زعزعة ثقة الجنود.

⓰ عندما لا ينال الجيش الراحة الملائمة، تظهر المشكلات بين القادة، وتسود الفوضى في الصفوف، ويصعب تحقيق النصر.

⓱ علنا ندرك أن هناك خمسة أسس جوهرية لإحراز النصر:

(1) من يعرف متى يندفع للقتال، ومتى يبتعد عن التورط في مواجهة، يدرك النصر.

(2) يحرز النصر من يجيد التعامل مع القوات الأكثر عدداً، بنفس حنكة التعامل مع الأعداد القليلة.

(3) يحرز النصر من تسود جيشه – على اختلاف المستويات، والرتب العسكرية – روح واحدة.

(4) يحرز النصر من يعد نفسه جيداً، ويبادر بمفاجأة عدوه الغير مستعداً.

(5) يحرز النصر من يمتلك مقدراته، ولا ينتظر الأوامر من الحاكم. هذه هي الأسس الخمس لإحراز النصر.

"كما أن المركزية تضمن سيادة النظام، فإن توزيع المسئوليات يضمن الحصول على أكبر عائد من وراء العمل الجمعي".

18 لهذا: إذا كنت تعرف عدوك، وتعرف نفسك، فلا تخشى نتائج مئات المعارك. وإذا كنت تعرف نفسك ولا تعرف عدوك، فمع كل نصر تحصده ستلقى هزيمة. وإذا لم تكن تعرف نفسك، ولم تعرف عدوك، فسوف تستسلم في كل معركة.

"هناك مئات الطرق التي تعرف بها عدوك، وطريقة واحدة تعرف بها نفسك، وهي أن ترى انعكاسها على كل الأشياء إلا نفسك".

(IV)

المناورات التكتيكية

يقول سن تزو:

1. المحارب الماهر هو من يضمن لنفسه عدم السقوط، ويتحين فرصة الإيقاع بعدوه.

2. حماية أنفسنا من الهزيمة في أيدينا، أما فرصة الإيقاع بالخصم، فلا يقدمها إلا الخصم نفسه.

3. المحارب الماهر يستطيع حماية نفسه من الهزيمة، غير أنه لا يستطيع الجزم بالتغلب على خصمه.

   "النصر والخسارة، مجموعة من القرارات الصائبة، والقرارات الخاطئة. ربما تستطيع أن تضمن اتخاذك لقرارات صائبة، ولكن من ذا الذي يضمن لك خطأ عدوك؟".

4. يقولون: قد يعرف أحدهم كيف يوقع بخصمه، دون أن يكون قادراً على ذلك.

   "بمعرفتك للخصم، يمكنك أن تصل للعديد من طرق النيل منه. ويتبقى السؤال: هل لديك القدرة على تفعيل أحد تلك الطرق؟".

5. إذا ما ضمنت عدم تغلب العدو، فقد خططت جيداً للدفاع. وإذا ما ضمنت الفوز، فقد خططت جيداً للهجوم.

6. المثابرة في الدفاع، تعني عدم توافر القدرة على الهجوم. والهجوم

الخاطف، يعني توافر القدرة والكفاءة.

❼ القائد الماهر في الدفاع، يختبئ في مواقع سرية آمنة. والقائد الماهر في الهجوم، يفاجئ عدوه بالانقضاض من علٍ. من ناحية، يمكننا حماية أنفسنا. ومن ناحية أخرى، يكتمل لنا النصر.

❽ عندما نرى انتصارنا وقد تمثل – فقط – في كثرة أعدادنا وعتادنا، فذلك ليس بشير تفوق.

"في المعادلات الفيزيائية يقوم وجود (الثابت) دليلاً على لانهائية أطراف المعادلة، وفي معادلات حساب القوى، لا تثق في حساب النتائج ثقة مطلقة. وكذلك، فإن امتلاك القدرة ليس دليلاً على وقوع الفعل".

❾ ليس تميزاً أن تقاتل وتحرز النصر، وكافة أرجاء البلاد تقول لك "أحسنت".

"لن تستطيع يوماً السيطرة على جميع المتغيرات المتحكمة في وضع أنت فيه. ولن تضمن دائماً انحياز المحصلة لصالحك. ستحتاج في كل صراعاتك لعنصر (التوفيق). وأمام إنجاز لم يكن لك فضل كامل فيه، لا تجعل الاعتداد بالنفس يأخذك بعيداً".

❿ عدم وجود الشعر الأبيض ليس دليلاً على القوة. ورؤية الشمس والقمر لا تعني حدة البصر. وسماع الرعد لا يؤكد سلامة الأُذن.

⓫ إن من يسميه القدماء محارباً جيداً، ليس ذلك الذي يحرز النصر، ولكن من يتميز نصره بالسهولة.

⓬ إن انتصار المرء لا يقوم – دائماً – دليلاً على حكمته وشجاعته.

⓭ ينتصر في المعارك من لا يرتكب الأخطاء، إذ أن عدم ارتكابها يجعل إلحاق الهزيمة بالعدو أمراً مؤكداً.

14. المحارب الماهر هو من يقف حيث تستحيل هزيمتــه، ولا يضـــيع فرصة الإيقاع بخصمه.

15. المخططون المنتصرون هم من يـــديرون المعـــارك بعـــد إحـــراز الانتصار. والمنهزمون هم من يديرون المعارك أولاً، ثم يخططون للانتصار.

"لا تدخل معركة لم تخطط لها جيداً. واسعَ دائماً لدراسة جميع الاحتمالات الممكنة قبل المبادرة بإعلان المواجهة".

16. القائد الجيد هو من ينشر القانون الأخلاقي، ويؤكد علـــى الالتـــزام والنظام، ويحسن دائماً إدارة النصر.

"نهاية بذل الجهد على طريق تحقيق الانتصار، بداية لبذل الجهد على طريق استثماره".

17. على ضوء القواعد العسكرية، يكـــون لـــدينا: أولاً مـــنهج القيـــاس، وثانياً التقدير الكمي، وثالثاً الحسابات، ورابعاً توازنـــات الفـــرص، وخامساً النصر.

"هناك من القواعد والتقاليد والتجارب ما يمكنك من تحديد المعايير التي يمكن اعتمادها. وبواسطة تلك المعايير يتم تقدير قيم وماهية الأشياء والحالات. وبعد التقييم يأتي دور حساب القوى الإجمالية للأطراف. ومن ثم يمكن الخروج بالاحتمالات والفرص. فإذا ما أحسن عمل كل ذلك، لن تكون النتيجة غير الانتصار".

18. يتحدد منهاج القياس بما يوجد على الأرض. وتتوقـــف التقـــديرات الكمية على القياس. والحسابات على التقديرات الكمية. وتوازنـــات الفرص على الحسابات. والنصر على توازنات الفرص.

19. إن وزن جيش منتصر في مقابل آخر منهزم، كوزن رطل من القمح،

في مقابل حبة واحدة.

20 واندفاع القوة المنتصرة، كاندفاع قطرات الماء في بئر عمقهـــا آلاف الأعماق. وهذا هو الاستعداد التكتيكي.

"احرص دائماً على أن يكون هجومك خاطفاً".

(٧)

الطاقـــــة

يقول سن تزو:

1. تخضع السيطرة على الأعداد الكبيرة لنفس المعــايير التــي تحكــم السيطرة على الأعداد الصغيرة. إنها مسألة تقسيم.

2. أن تقود جيشاً كبيراً لا يختلف عن قيادتك لجيش صغير. إنها مسألة شارات وعلامات تمييز.

"في صغر الوحدة وإحكام تنظيمها، تكمن قوة الجماعة".

3. لضمان صمود جيشك أمام وطأة هجمات العدو، دون أن تعصف به الصدمة، فإن ذلك يعتمد على المناورات المباشرة والغير مباشرة.

4. لكي تضمن أن يصطدم جيشك بجيش العدو، كما تصطدم طاحونــة حجرية ببيضة، احرص على معرفة نقاط القوة والضعف.

5. في المعارك، تستخدم الخطط المباشرة لإحراز الانتصار، وتستخدم الخطط غير المباشرة لإحراز الانتصار الآمن.

"قد يقودك أن تفعل ما يفعله الآخرون إلى الإتقان والإجادة، غير أنه لن يصل بك إلى التميز. واستخدام التكتيكات التقليدية، والمباشرة قد يجلب لك الانتصار، غير أن تميز الانتصار لن يتأتى إلا من خلال تميز تكتيكات المنتصر".

6. الخطط غير المباشرة مداد لا ينفد، كالســماء والأرض. وتــدفق لا ينتهي، كالأنهار والجداول. وتواجد لا يزول، كالشمس والقمر اللذان

لا يأفلان إلا لكي يعاودا الظهور، كالفصول الأربعة، تنقضي لتأتي من جديد.

7. توجد فقط خمس نغمات موسيقية، غير أن تباديلها تخرج دوماً ألحاناً لم تسمع من قبل.

8. توجد فقط خمسة ألوان أساسية: الأزرق، والأصفر، والأحمر، والأبيض، والأسود، إلا أن امتزاجها يولد دوماً ما لم تره العين.

9. ليس هناك سوى خمسة مذاقات أساسية، ولكن خلطها يخلق دوماً مذاقات جديدة.

10. في الحرب لا توجد غير وسيلتين للهجوم - المباشرة، وغير المباشرة – ومنهما يمكننا ابتداع عدد لا ينتهي من المناورات.

"تبدو الأشياء والمواقف وقد غُلّفت بالكثير من الزوائد والرتوش غير الأصيلة، والتفكير المتعمق في الماهية والأصل والجوهر، يساعد على التجريد، والاقتراب من حقائق الموجودات والمواقف. ولأن البحث عن جوهر الأشياء عملية غير منتهية، توجد العديد من التباديل الغير منتهية للحلول، والوصول لما هو أفضل".

11. تؤدي الطريقتان – المباشرة وغير المباشرة – إلى بعضهما البعض، تماماً كدائرة مغلقة. فمن ذا الذي يستطيع فصلهما؟

"من اليسير والمرئي، يُبتدع المستغلق والخفي. ومن الوحدات البسيطة تركب المنظومات في أكثر تجلياتها تعقيداً".

12. اندفاع الجيش، كاندفاع التيار الذي يجرف الأحجار في طريقه.

13. تشبه عملية اتخاذ القرار، انقضاض الصقر حينما تتاح له فرصة الفتك بفريسته.

14. المحارب الجيد جسور في اقتحامه، سريع في قراره.

"ليس بمقدورك دائماً اتخاذ القرار الأصوب، غير أنه باستطاعتك دائماً اتخاذ القرار الأكثر ملاءمة. لا تتردد وقت الخطر بدعوى التدبر والتمحيص، فالقرار الأقل صواباً في وقت الحاجة إلى الحسم، أصوب من القرار النموذجي بعد ضياع الفرصة".

15. تشبه طاقة اتخاذ القرار انحناء القوس في انتظار لحظة الانطلاق.

16. مع صخب المعركة وضوضائها، قد لا يكون الاضطراب حقيقياً. وفي الارتباك والحيرة، وتبعثر الصفوف دون مقدمة أو مؤخرة، قد لا يكمن الدليل على الهزيمة.

17. التظاهر بالاضطراب يتطلب قدراً عالياً من النظام. والتظاهر بالخوف يتطلب قدراً عالياً من الشجاعة. وإذا أردت أن تحسن التظاهر بالضعف، لا بد وأن تكون قوياً.

18. إخفاء النظام بالتظاهر بالاضطراب، يستلزم إجادة التقسيم التنظيمي. وإخفاء الشجاعة بالتظاهر بالخوف، وإخفاء القوة بالتظاهر بالضعف، يستلزم ذخيرة من الطاقة الكامنة.

19. فالقائد الماهر يدير تحركاته غير المتوقعة، ويتظاهر بالتحرك - تماماً - كما يتوقع العدو. إنه يقدم الطعم الذي ينتظر عدوه التهامه.

20. اعمل على إغرائه بالتقدم، وكن في انتظاره وسط صفوة رجالك.

21. القائد الماهر هو الذي يهتم بالقوة الجمعية لجيشه أولاً، وقبل أن يلتفت إلى مميزات جنوده الفردية. وهنا تظهر قدرته على اختيار الرجال المناسبين، ودمجهم في قوة واحدة.

"تسـبق التنظيمـات العامـة والأهـداف الكليـة، تفصـيلات التنظـيم والمهـام التخصصية، وتحددها".

22 حينما يحسن القائد دمج طاقات جنوده، فإن هؤلاء الجنود يصيرون كالأحجار وجذوع الأشجار الثابتة في رسوخ على الأرض المستوية، والمنقضة في عنفوان على الأرض المنحدرة.

23 فالطاقة الناتجة عن دمج المحاربين الأكفاء، كالقوة الدافعة لحجر دائري، يسقط من قمة جبل ارتفاعه آلاف الأقدام.

(VI)

نقاط الضعف والقوة

يقول سن تزو:

1. كلما أسرعت في الوصول إلى أرض المعركة، كلما كنت أكثر استعداداً للمواجهة. فمن يصل أرض القتال تالياً، ويبادر بخوض المعركة، سوف يخوضها منهكاً.

2. القائد الماهر هو من يفرض إرادته على عدوه، ولا يسمح لعدوه بفرض إرادته عليه.

"متى تقاتل؟ ماذا تستخدم من أسلحة؟ أين يكون النزال؟ أسئلة تقترب من النصر، كلما اقتربت من حلها، باستيعاب ما يدور، ووضع الخطط، والخطط البديلة".

3. بتميزه يمكن أن يجبر عدوه على التقدم من تلقاء نفسه، ويمكنه كذلك أن يضع العراقيل التي تحول دون تقدمه.

4. إذا ما نال العدو هدنة، فسوف تتعرض للمتاعب. وإذا ما كان يُدَّعَم بالغذاء، فسوف تتعرض للجوع. وإذا ما اتخذ معسكره بسرعة، فسوف يضطرك إلى التحرك.

5. القائد الماهر يظهر في المواقع التي يحرص عدوه على تأمينها، ويتحرك خفية إلى المواقع التي لا يتوقع وصوله لها.

"دعه ير أنك تفعل ما يتوقعه، وفاجئه حيث لا يتوقع".

6. يقطع الجيش مسافات طويلة دون عقبات، إذا كان تحركه بأرض لا وجود فيها للأعداء.

7. يمكنك ضمان نجاح الهجوم، إذا مـــا هاجمـــت مواقـــع لا تتمتـــع بالحماية. ويمكنك التأكد من سلامة دفاعاتك، إذا ما تحصنت بمواقع لا يمكن مهاجمتها.

"هاجم نقاط الضعف، وحصن الدفاعات التي يحتمل استهدافها".

8. القائد الماهر في الهجوم هو من لا يعرف عـــدوه المواقـــع التـــي يحرص على تأمينها. والماهر في الدفاع هو من لا يعـــرف عـــدوه المواقع التي سيهاجمها.

"في تأمين الدفاعات، تعضيد للهجوم. وفي الهجوم الناجح، تأكيد لمنعة الدفاعات".

9. يا أيها الفن المقدس: فن السرية والكتمان! منك تعلمنا أن نتخفـــى، فلا يرانا أو يسمعنا عدونا، لنقبض نحن على مصيره في أيدينا.

10. يمكنك التقدم دون أدنى مقاومة، إذا ما قصدت المواقـــع الضـــعيفة لعدوك. ويمكنك الانسحاب بأمان، إذا ما كانت تحركاتك أسرع من تحركاته.

11. إذا ما رغبنا في المواجهة، فباستطاعتنا إجبار العدو على خـــوض النزال، وإن كان مختبئاً خلف الأسوار العاليـــة، وداخـــل الخنـــادق العميقة.. كل ما نحتاجه، هو الاستيلاء على موقع، يكـــون مجبـــراً على استرداده.

12. لو لم نرد المواجهة، فبإمكاننا منع العدو من اضطرارنا إليهـــا، وإن

كانت آثار تحركاتنا ماثلة أمامه.. كل ما نحتاجه هو أن نشغله بأمور شاذة، وغير ذات أهمية.

13 باكتشاف مخططات العدو، بينما نعمل بسرية، يمكننا الحفاظ على قواتنا في حالة تركيز، بينما قوات العدو تتشتت.

14 يجب أن نحرص على أن تكون جيوشنا قوة واحدة، وأن نعمل على تشتيت قوات العدو، وانفصالها، حتى نكون قوة واحدة مترابطة، في مواجهة قوات صغيرة منفصلة، أي أننا نكون القوة الغالبة، أمام قوى العدو المشتتة.

15 إذا ما كنا قادرين على فعل ذلك – أن نكون القوة المتفوقة في مواجهة قوى ضعيفة – فإن عدونا سيكون في موقف حرج.

16 إن الموقع الذي سنبادر بمهاجمته، يجب أن يكون في طي الكتمان، لأن العدو سيضطر حينها للدفاع عن جميع مواقعه.

17 وإذا ما أراد العدو تقوية مقدمة جيشه، فسوف يضعف مؤخرته، وإذا ما أراد أن يقوي مؤخرته، فسوف يضعف مقدمته، وإذا ما أراد أن يقوي ميسرته، فسوف يضعف ميمنته، وإذا ما أراد أن يقوي ميمنته، فسوف يضعف ميسرته، وإذا ما وزع قواته على كافة مواقعه، فسوف تتسم جميع مواقعه بالضعف.

18 يلحق الضعف بالعدو من جراء إرغامه على الاستعداد المتواصل لصد هجماتنا، ونكتسب نحن القوة، إذا ما نجحنا في إرغامه على ذلك.

19. إن تحديدنا لمكان وزمان المعركة القادمة، يجعلنا أكثر تركيزاً واستعداداً من عدونا، حتى وإن كنا أبعد ما نكون عن ميدان القتال.

20. ولكن، إذا لم نعرف مكان وزمان المعركة، فإن الميسرة لن تقوى على دعم الميمنة، وكذا فإن الميمنة لن تقوى على دعم الميسرة، كما لن تدعم المقدمة المؤخرة، ولن تدعم المؤخرة المقدمة، والأسوأ هو أن وحدات الجيش ستكون بعيدة عن بعضها البعض، وإن كانت تفصلها مسافات قريبة.

21. لهذا، فإن الجيوش التي تفوقنا عدداً، قد لا تكون - دائماً - قادرة على تحقيق النصر، بل إن النصر قد يكون في جانبنا.

22. عندما يكون العدو متفوقاً في العدد، قد نستطيع منعه من محاربتنا. العبرة هنا بقدرتنا على اكتشاف خططه، وتحديد مدى نجاحها.

23. ناوشه لتعرف نقاط قوته وضعفه. واعمل على إجباره على كشف نفسه، لتتمكن من تحديد وسائل مهاجمته.

24. قارن بدقة قدراتك بقدرات عدوك، لتعرف أين تكمن قوته، وأين يكمن ضعفه.

25. عند وضع المخططات التكتيكية، فإن أعظم ما يمكن فعله هو إخفاء تلك المخططات.. خبئها، وسوف تكون آمناً من أن تكون ضحية لمكر الجواسيس، ومكائد العقول الحكيمة.

26. كيف تستطيع إحراز النصر، من خلال معرفة خطط عدوك؟ ذلك ما لا يدركه العامة!

"أن تنجح في معرفة خطط عدوك، فهذا لا يكفي. وأن تمتلك القدرة على التحليل والاستفادة مما لديك من معلومات، فهذا لا ينفع. وأن تمتلك وتعرف، فهذا هو ما يجب أن يكون".

27. قد يدرك الجميع الخطط والتقنيات التي تم بها إحراز النصر، لكن لا أحد يفكر في الإستراتيجية التي أنتجت ذلك النصر.

"تتوالد التحركات من الخطط التفصيلية، وتنسلخ الخطط التفصيلية عن الخطط العامة، ويعتمد نجاح الخطط العامة على مدى نضوج الإستراتيجية التي أبدعتها".

28. لا تعمد إلى تكرار خطة جلبت لك النصر. ودع قراراتك رهينة بالملابسات والتغيرات على أرض الواقع.

"التكرار تماثل، والتماثل المطلق لا وجود له".

29. يجب أن يكون اتجاه مخططاتك العسكرية كاتجاه المياه، من أعلى إلى أسفل.

"من الكلية إلى التفصيلية، ومن التركيز على الأضعف في عدوك إلى الأقوى، ومن الأكثر ملائمة بين بدائلك إلى الأقل".

30. لذلك، فإن المبدأ الذي ينبغي اتباعه في الحرب هو: يجب تجنب نقاط القوة، والضرب على نقاط الضعف.

31. يحدد الماء مجراه تبعاً لطبيعة الأرض التي ينحدر فوقها، ويحدد المقاتل هجومه تبعاً لطبيعة عدوه.

32. لا يأخذ الماء في تحركه شكلاً ثابتاً، وكذلك الحرب ليس لها قواعد ثابتة. إن العناصر الخمسة: الماء، والنار، والخشب، والمعدن، والأرض، تتبدل بمرور الزمن. هناك أيام طويلة، وأخرى قصيرة. يوماً يظهر القمر هلالاً، ويوماً يسطع بدراً.

"التحـرر مـن القيـود، يزيـد آفـاق الإبـداع، ويوقـع فـي الأخطـاء السـاذجة. والاستغراق في الدرس والتقعيد، يغلق أبواب الخلق والابتكار".

33 من يملك القدرة على تغيير وتطوير مخططاته في مواجهة عـدوه، يحرز الانتصار. ويسمى القائد القادم من السماء.

(VII)

المنـــــاورة

يقول سن تزو:

❶ في الحرب، يتلقى القائد أوامره من الحاكم.

❷ بعد أن يجمع القائد عناصر جيشه، ويقسم قواته، عليــه أن ينشــر روح الانسجام والتوافق بين الفرق والوحدات المختلفة أولاً، وقبــل أن ينصب خيام معسكره.

❸ بعد ذلك، يأتي دور المناورات التكتيكية، وبعدها لا يوجــد شـــيء صعب. وصعوبة المناورات التكتيكية تكمن في تحويل المفقود إلـــى حاضر، والخسارة إلى مكسب.

"يكمن سر نجاح مناورات فن إدارة الصراع في معرفة سبل تضخيم نقاط القوة، والقدرة على تحويل نقاط الضعف إلى نقاط قوة، أو تحييدها".

❹ خذ طريقاً طويلاً ودائرياً، بهدف خداع العدو وسبقه، واظهر أنــك التالي في الوصول، حين تتمكن من الوصول للهدف أولاً. وهذا ما يعرف بفن "الخداع، والانحراف".

❺ يعد استخدام المناورات بواسطة جيش منظم أمــراً رائعــاً، بينمــا استخدامها بواسطة جموع غير منظمة كارثة.

"المناورة هي فن التظاهر والمواربة. وقد تعكس مياهك المستقرة الوجه

الذي تريد، غير أن مياهك الهائجة، لن تكون قادرة على عكس شيء ذو ملامح".

6. إذا ما بالغت في تسريع زحف الجيش المسلح بكامل معداته، بغية اكتساب السبق، فإن النتائج لن تكون في صالحك، بينما يمكنك دائماً التضحية بفصيل واحد، وبما يحمل من معدات ومؤن، لتحقيق غرض عاجل.

7. إذا ما أمرت جنودك بأن يحكموا غلق معاطفهم الجلدية، ويسيروا يوماً أو ليلة دون توقف، ليقطعوا المسافة الطويلة، فإن قادة فرقك الثلاث – لا شك – واقعون في أسر العدو.

"لا تبذل الجهد طلباً للمواجهة. ولا تنفق الكثير، من أجل لقاء العدو عند نقطة الصفر".

8. إذا ما جعلت الأقوى من جيشك في المقدمة، بينما الأضعف في المؤخرة، فإن عشر جيشك فقط هو ما سيصل إلى هدفه.

9. إذا ما قطعت بجيشك خمسين "لي"[1] لتناور العدو، فإنك ستفقد قائد فرقتك الأولى، ونصف قواتك فقط سيصل إلى أرض المعركة.

10. إذا ما قطعت ثلاثين "لي" لنفس الغرض، فإن ثلثي قواتك فقط سيصل إلى أرض المعركة.

11. لقد أصبحنا نتعامل مع الأمر كمسلّمة، فجيش بدون وسائل نقل للأمتعة، مفقود. وجيش بدون مئونة كافية، مفقود. وجيش بدون مصادر للإمداد والتزويد، سيكون كذلك مفقود.

(1) الـ"لي" وحدة صينية لقياس المسافة. "المترجم"

12. لا يمكننا الدخول في أحلاف، حتى نستوثق من مــرام مــن نبغــي التحالف معهم .

13. لن نكون بمأمن عند الزحف بجيوشنا، إلا إذا كنا على دراية تامــة بالأرض التي سنقطعها: جبالها، غاباتهــا، أخطارهــا، منزلقاتهــا، وكذلك ممراتها العسكرية، ومستنقعاتها.

14. ولن نكون قادرين على أن نحقق السبق والتقدم، إذا لم نعتمد علـــى أدلاء محليين، من نفس البلاد التي نمر بها.

15. في الحرب، استخدم الحيلة طلباً للنجاح، ولا تتحرك إلا طلباً لميزة حقيقية تُحَصلها من ذلك التحرك.

16. إذا ما قسمت جيوشك، أو قمت بتجميعها، يجب أن يكون ذلك تبعــاً لضرورات المعركة.

17. حينما تبادر بالهجوم، كن سريعاً كالريح، ومتشابكاً كالغابات.

18. في هجومك كن كالنار. وفي ثباتك كن كالجبل.

19. اجعل خططك غامضة كالليل. وعندما تتحرك، انطلق كالعاصفة.

20. عندما تستولي على قرية، قسِّم الغنائم بين جنودك. وعندما تستولي على إقليم قم بتوزيعه، واجعل لكل منهم نصيباً فيه.

"لا تغض الطرف عن شركاء النصر، فلن يشير أحد بسبابته من أجل مكسب هو لك. وما دمت تشركهم في المكاسب، احرص على أن يكون لهم نصيب في المغارم".

21. فكر جيداً، وتروَّ قبل التحرك.

22 ينتصر من أتقن جيداً فن "المراوغة"، أو ما نطلق عليه فن "المناورة".

23 يقول كتاب الإدارة العسكرية: في ميدان المعركة، فإن صـوتك لا يذهب بعيداً كصوت الطبول والأجراس، والأشياء العادية لا تـرى بوضوح كاف، كالأعلام والرايات.

24 الطبول والأجراس، الأعلام والرايات، وسائل صالحة للفت الانتباه عندما تنشغل الأعين والآذان بشيء ما.

25 يجب على الجيش أن يشكل كياناً واحداً، إذ أنه من المستحيل علـى أي شجاع أن يتقدم بمفرده، وعلى أي جبان أن يتقهقر بمفرده. وهذا هو فن التعامل مع المجموعات.

"جيش تتميز عناصره جميعاً بفرط الإقدام، لابد منهزم. وجيش يكبل عناصره جميعاً الحذر، لن يحرز الانتصار. تؤمن المياه النيران، وتبث النيران في المياه الحركة".

26 في المعارك الليلية، استخدم الطبول والإشـارات الناريـة، بينمـا استخدم الشارات والأعلام الملونة، في المعارك النهاريـة، للفـت أنظار ومسامع أفراد جيشك.

27 قد يفقد الجيش بأسره روحه المعنوية، وقد يفقد القائد اتزانه العقلي.

28 تكون الروح المعنوية للجنود في أوجها صباحاً، وعند الظهر تأخـذ في التراجع، ومع حلول المساء، يفكرون في العودة للمعسكر.

"الدواعي العقائدية والأخلاقية، والمكاسب المادية، وسـائل لشـحذ الهمـم، تفقد حدتها وفاعليتها بمرور الوقت، وتوالي الخطوب".

29 يتجنب القائد الماهر عدوه، إذا ما كانت روحه المعنويـة مرتفعـة،

ويعمد إلى مهاجمته، إذا ما أصابه السأم، ورغب فـــي الانســـحاب. وهذا هو فن دراسة الحالة النفسية.

30 اركن إلى التنظيم والهدوء، حتى يظهر الارتباك، وتتفشى الفوضى في صفوف عدوك، فهذا هو فن الصبر ورباطة الجأش.

31 أن تقترب من الهدف، بينما العدو ما يزال بعيداً، وتنتظر في راحة، بينما العدو في كفاح. أن تكون مدعماً، بينما يعاني العدو من نقص المئونة، فهذا هو فن ترشيد الطاقة.

32 أن تمتنع عن اعتراض جيوش عدو حسن التنظيم، لتعفي نفسك من مغبة الاشتباك بجيش جيد، وهادئ، وواثق من نفسه، فهذا هو فـــن دراسة المواقف.

33 إن التقاليد العسكرية تقضي بعدم التقدم صوب عدو يحتـــل أمـــاكن مرتفعة، وعدم التعرض له عندما يكون هابطاً.

34 لا تطارد العدو الذي يتظاهر بالانسحاب. ولا تهاجم الجنود، وقـــد تملكهم الهياج واليأس.

35 لا تبتلع الطعم الذي يقدمه لك العدو. ولا تقطع طريق جيش منسحباً إلى وطنه.

"قـد يقاتـل بحمـاس إعـلاءً لقيمـة، وتحقيقـاً لمكسـب، ولكنـه سـيقاتل باستماتة، إذا ما سُدت في وجهه كل أبواب النجاة".

36 عندما تحاصر جيشاً، اترك له ثغرة للهرب. ولا تزيد الضغط على عدو يائس.

37 هذا هو فن إدارة المعارك.

(VIII)

تنوع التكتيكات

يقول سن تزو:

1. في الحرب، يتلقى القائد الأوامر من الحاكم، فيجمع جيوشه، وينظم قواته.

2. لا تعسكر في الأرض الصعبة. وإذا ما أردت أن تعسكر في أرض متقاطعة الطرق، أضمن لك حلفاءَ متعاونين، ولا تتمهل في المناطق الخطرة والمعزولة. وفي المواقف الطارئة الجـأ إلـى المنـاورة. وعندما يتملكك اليأس، يجب أن تقاتل.

3. هناك طرق يجب ألا تقطعها، وجيوش يجب ألا تهاجمهـا، ومـدن يجب ألا تحاصرها، ومواقع يجب ألا تقاتل فيهـا، كمـا أن هنـاك أوامر للحاكم يجب ألا تطاع.

"بذل الطاعة للرتبة الأعلى، وسيلة لضمان ترابط الصف، وإحراز الانتصار، بينما إحراز الانتصار غاية، يجب إدراكها بكل وسيلة متاحة".

4. القائد الذي يدرك ميزة تنويع التكتيك، قائد يعرف كيف يتعامل مـع قواته، ويحسن توظيفها.

5. القائد الذي لا يدرك تلك المزايا، ويعرف تضاريس الأرض التـي

يقاتل فيها، لن يكون بمقدوره تحويل هذه المعرفة إلى مكاسب وانتصارات.

6. إن طالب العلوم العسكرية غير المتمرس في تنويع الخطط والتكتيكات، سيفشل في قيادة جيشه، والتعامل مع جنوده، وإن كان عالماً بالمزايا الخمس للقيادة، وهو أيضاً لن يكون قادراً على تحقيق الاستفادة القصوى من قدرات جيوشه.

7. القائد الحكيم هو من يضع نصب عينيه دائماً: ماله من مزايا، وما عليه من عيوب.

8. إذا ما جرى على أرض الواقع ما سبق أن توقعناه، وخططنا له، فإن ذلك يعني أن إستراتجيتنا في سبيلها لتأكيد نجاحها، وجدواها.

9. ومن ناحية أخرى، فإنه في خضم مواجهتنا للمصاعب، وإذا ما كنا قادرين على تصيد ما يتاح لنا من فرص، فإننا قد نستطيع أن نجنب أنفسنا سوء المصير.

10. اعمل على الإيقاع بقادة جيوش الأعداء. سبب لهم المشكلات، ودعهم ينشغلوا بها. قدم لهم المغريات، ودعهم يهرولوا باتجاهها.

11. إن فن الحرب يعلمنا ألا نعتمد على فرضية أن العدو لن يهاجم، إذ يجب أن نستعد له، حتى يكون إحجامه نابعاً من منعة دفاعاتنا، لا من عدم رغبته في الهجوم.

12. هناك خمسة عيوب خطيرة، يمكن أن تؤثر على كفاءة القائد، هي:

(1) الطيش الذي يؤدي إلى الدمار.

(2) الجبن الذي يؤدي للوقوع في الأسر.

(3) التسرع وحدة الطبع التي يمكن استثارتها بالإهانة.

(4) الكبرياء الذي يؤدي إلى فرط الحساسية، والخوف الشديد من العار.

(5) القلق المفرط على حياة الجنود الذي يؤدي إلى التوتر والاضطراب.

⓭ هذه هي العيوب الخمسة الأكثر خطورة، على أي قائد، والتي يمكن أن تتسبب في خسارة المعارك، فعندما تلحق الهزيمة بالجيش، ويعتقل قائده، فإن السبب حتماً سيرجع إلى الوقوع في أحد هذه الأخطاء والعيوب الخمسة، لذا عليك دائماً أن تجعلها نصب عينيك.

(IX)

تحـرك الجــيش

يقول سن تزو:

1. نصل الآن إلى إقامة المعسكرات، وملاحظة أي تحركات للعـدو.. أسرع عند اجتياز الجبال، واحرص دائماً علـى أن تكـون قريبـاً من الوديان.
2. اجعل معسكرك في موضع مرتفع ومشمس. ولا تتسلق المرتفعات، لملاقاة العدو. واعلم أن حروب الجبال أكثر كلفة، وأكثـر تطلبـاً لبذل الجهد.
3. حينما تنجح في عبور النهر، ابتعد عنه.
4. إذا كانت القوات الغازية تستعد لعبور النهر، لا تتقدم لملاقاتها فـي منتصفه، بل اترك نصفها يعبر، ثم بادر بالانقضاض.
5. إذا ما كنت غير واثق من نتيجة النزال، يجب ألا تلاقي العدو على شاطئ نهر يستعد لعبوره.
6. أرس بمراكبك في مكان مرتفع مشمس. ولا تتحرك فـي مجـرى مائي لتلاقي العدو، إذ أن اتخاذ المياه ساحة للمعركة، أمر في غاية الكلفة والإجهاد.

❼ في المياه المالحة، ليكن اهتمامك الأساسي منصباً على العبور سريعاً، ودون تمهل.

❽ إذا ما أجبرت على القتال في المستنقعات المالحة، احرص على أن تكون قريباً من الماء والعشب، واجعل خلفك ستاراً من الأشجار. واعلم حينما تكون المستنقعات المالحة ميداناً للقتال، أن الأمر سيكون شديد الكلفة والإجهاد.

❾ في الأرض الجافة الضحلة، اتخذ لك موقفاً سهلاً يسيراً، على أن تكون ميمنتك، ومؤخرة جيشك في أرض مرتفعة، حتى يكون الخطر في مواجهتك، بينما مؤخرتك في أمان. واعلم أن خوض القتال في أرض منبسطة، أمر شديد الكلفة والإجهاد.

❿ وهذه هي الأربعة مبادئ العسكرية الرائعة التي ساعدت "الإمبراطور الأصفر Yellow Emperor" – فيما مضى – على النجاح في الاستيلاء على أربع ممالك، الواحدة تلو الأخرى.

⓫ كل الجيوش تفضل المواقع المرتفعة عن المنخفضة، والمشمسة عن المظلمة.

⓬ كن حريصاً على رجالك، وأنت تعسكر في أرض صعبة، حتى يكون جيشك خالياً من الأمراض، وقادراً على تحقيق النصر.

⓭ عندما تحتل موقعاً مرتفعاً، أشغل الجانب المشمس، واجعل الانحدار على يمين مؤخرة جيشك. وسيكون هذا مفيداً لجنودك، لأنك أحسنت استغلال طبيعة الأرض.

14. عندما تمطر بغزارة، فإن النهر الذي تريد عبوره سيعلو، وتهتاج أمواجه.. يجب أن تنتظر حتى يسكن.

15. أرض ذات شواطئ صخرية وعرة، أرض ذات سيول تجري بين تجاويف عميقة، أرض ضيقة، أرض ذات غابات متشابكة، أرض لينة. أرض يجب ألا تقترب منها.

16. بينما تبتعد عن تلك الأرض، اعمل على دفع عدوك إلى الخوض فيها. وعندما تواجهه، احرص على أن تكون تلك الأرض في مؤخرته.

17. إذا وجدت بجوار معسكرك أرضاً كثيرة التلال، أو كثيرة البرك، ومحاطة بالأعشاب المائية، أو أحواض الحشائش، أو الغابات الكثيفة، فإن هذه أرض عليك أن تتجنبها، أو أن تتعامل معها بحذر، إذ أنها تمثل نموذجاً خصباً للجواسيس المتطلعين لمراقبتك.

18. عندما يقترب العدو في تنظيم وهدوء، يكون واثقاً من قوته التي يستمدها من تميز موقعه.

19. عندما يكون العدو بعيداً، ويحاول أن يثير الجلبة، يكون قلقاً من التقدم.

20. إذا ما أظهر سهولة اقتحام معسكره، فهذا طعم يقدمه لك.

21. إذا ما كانت هناك حركة بين الأشجار الكثيفة للغابة، فإن ذلك يعني أن العدو يتقدم. وإذا ما ظهرت ألويته وشاراته، فإن ذلك يعني أنه يسعى لإرباكنا، وبث القلق في نفوسنا.

22. ارتفاع الطيور في السماء دليل على وجود كمين. وذعر الحيوانات يشير إلى أن هجوماً مفاجئاً على وشك الوقوع.

23. إذا ما ارتفع الغبار عمودياً، كان ذلك دليلاً على تقدم عربات حربية. وإذا ما كان الغبار خفيفاً ومنتشراً في مساحة متسعة، كان ذلك دليلاً على تقدم المشاة. وإذا ما تفرع الغبار في اتجاهات مختلفة، دل ذلك على انتشار فرق العدو. وإذا ما تكونت سحب غبار قليلة، كان جيش العدو يعسكر.

24. الكلمات اللينة والإعداد المتزايد، دليل على اقتراب تقدم العدو. واللهجة العنيفة والتظاهر بالتقدم، دليل على تراجع وانسحاب قريب.

"من يبيت نية الفعل، لن يتحدث طويلاً، عما يمكن أن يصيب عدوه من جراء فعله. ومن يتحدث، يدار تردداً، أو عدم قدرة على إتيان الفعل".

25. عندما تتقدم العربات المضيئة، وتأخذ أماكنها في الأجنحة، فإن ذلك دليلاً على أن العدو يُعد لخوض المعركة.

26. إن عروض السلام التي لا يصاحبها ميثاق وعهد مؤكد، غالباً ما تكون محض مكيدة مدبرة.

27. إذا تفشى الصراع بين الجنود حول نيل الرتب، فإن اللحظة الخطرة قد حانت.

28. إذا ما تقدمت بعض فرق العدو، وتراجع البعض الآخر، كان ذلك دليلاً على وجود خدعة.

29. عندما يتكئ الجنود على رماحهم، فإنهم يعانون الجوع.

30. لو أن من يذهبون لإحضار المياه، بادروا بتجرعه، فإن الجيش يعاني من العطش.

31. إذا ما حانت للعدو فرصة للتقدم، ولم يبذل الجهد لاقتناصها، كان ذلك دليلاً على أن جنوده قد استبد بهم الإعياء.

32. إذا ما تجمعت الطيور في موقع، كان ذلك دليلاً على خلوه من الأعداء. وإثارة الضجيج ليلاً دليل على العصبية.

33. إذا ما ظهر اضطراب في المعسكر، كان ذلك دليلاً على ضعف سلطة القائد. وإذا ما تم تحريك الألوية والأعلام، فإن ذلك يعني أن العصيان العسكري أصبح وشيكاً. وإذا ما أصاب الضباط الغضب، فهذا يعني أن الجنود أصابهم الإرهاق.

34. عندما يطعم الجيش خيوله بالذرة، ويذبح أبقاره من أجل الغذاء. عندما لا يضع الرجال آنية الطعام في معسكراتهم فوق المواقد، فإن ذلك دليلاً على أنهم لن يعودوا للمبيت في خيامهم، وأنهم مصرون على القتال حتى الموت.

35. إن همس الجنود في الأماكن المنعزلة، والتحدث بأصوات خافتة، مؤشر لتفشي السخط بين الرتب والطابور.

36. عندما يبادر العدو بتوزيع المكافآت السخية على جنوده، فإن ذلك يعني قرب نفاد مصادره. وعندما يكثر من إنزال العقوبات بهم، فإن ذلك يعني إصابته بحالة من اليأس الشديد.

37. أن تبدأ بالذعر، ثم ما تلبث أن يصيبك الهلع من كثرة أعداد جنود

العدو، فإن هذا يعني أنك تفتقد لحد الذكاء المطلوب.

38 إذا ما أرسل عدوك مبعوثين جيدين، يتحدثون مادحين بلباقة، فإن ذلك دليل على أنه يرغب في عقد الهدنة.

39 إذا ما زحفت قوات العدو بتصميم، ثم مكثت في مواجهة قواتك فترة طويلة، دون أن تشتبك في قتال، أو تنسحب متراجعة، فإن ذلك يعني أن الموقف يتطلب انتباهاً وحذراً شديدين.

40 إذا ما كانت قوتك تفوق قوة عدوك، كان ذلك مبرراً جيداً لتوقعك عدم التعرض للهجوم. وكل ما يجب عليك حينئذ هو أن تركز كل قواك المتاحة، وتحسن مراقبة العدو، وتضمن استمرار حصولك على الإمدادات العسكرية المناسبة.

41 من لا يتمتع ببعد النظر، ويفصح عن خططه للخصم، سوف يتغلب عليه خصمه، ويفوز بأسره.

42 إذا ما عاقبت جنودك الذين لا يملكون القدرة على الاتصال بك، فإنهم لن يكونوا قادرين على إثبات ولائهم لك. وإذا لم يذعنوا دائماً لأوامرك، فلا فائدة ترتجى منهم. وإذا ما تواصل الجنود معك إلى حد فقدك للقدرة على معاقبتهم، فإنهم سيصيرون بلا فائدة.

43 عامل جنودك بإنسانية، واحرص على قيادتهم بحزم وصرامة.

"تقدم سريعاً، لكن بحذر. تودد إلى رجالك، لكن بصرامة. افرض سيطرتك، واظهر بطشك، لكن بتواضع. ثنائيات لا يجيدها سوى الموهوب، المدعم بالخبرة والثّقل".

44 إذا ما حرصت على تنفيذ أوامر تدريب الجنود، فإن الجيش سيكون

حسن التنظيم. وإذا لم تنفذها، فسيكون لديك جيش سيئ التنظيم.

45. إذا ما نشر القائد الثقة بين جنوده، وتم احترام تنفيذ ما يصدره من أوامر، فإن النصر سيكون حليفهم، وسوف تكون المنفعة بينه وبينهم متبادلة.

"لا تطالب الغير بما لا تستطيع إنجازه. ولا تسع لسيادة مبادئ لا تؤمن بها".

(X)

الأرض

يقول سن تزو:

❶ يمكننا التفرقة بين ستة أنواع مختلفة من الأرض:

(1) أرض يمكن الوصول إليها.

(2) أرض معقدة.

(3) أرض متقلبة.

(4) أرض ذات ممرات ضيقة.

(5) أرض ذات مرتفعات خطرة.

(6) أرض بعيدة.

❷ الأرض التي يمكن لطرفي النزال عبورها دون عقبات، أرض سهلة المنال.

❸ أرض بهذه الطبيعة، عليك أن تبادر باحتلالها قبل العـــدو، خاصـــة المواقع المشمسة المرتفعة منها، لأن احتلالك لها، مع تأمين خطوط إمداداتك، يجعلك تبدأ القتال وأنت أكثر تميزاً.

❹ الأرض التي إذا ما تُرِكَتْ، تعذر الرجوع إليها، أرض معقدة.

❺ في أرض معقدة، إذا لم يكن العدو مستعداً، فسوف تحرز النصــــر.

وإذا كان مستعداً، فلن تستطيع هزيمته، وسيكون انسحابك مستحيلاً، وتكون كارثة.

6. عندما يكون من المستحيل على طرفي النزال إحكام السيطرة على الأرض من الخطوة الأولى، تكون الأرض متقلبة.

7. في أرض متقلبة، ولو قدم العدو الإغراءات، لا يُنصح بالتقدم، بل يُنصح بالتراجع، لتخدعه. وإذا تراجع جزء من قواته، بادر بالهجوم.

8. أما فيما يتعلق بالممرات الضيقة، فإذا ما استطعت السبق إلى احتلال أحدها، اعمل على تحصينها وتدعيمها، وانتظر تقدم العدو.

9. عندما يسبقك العدو إلى احتلال ممر ضيق، لا تتبعه ما دام الطريق جيد التحصين، وتقدم فقط إذا ما كانت التحصينات ضعيفة.

10. وفيما يخص المرتفعات الخطرة، إذا ما سبقت عدوك إلى احتلال طريق مرتفع، اختر المواقع المشمسة، وانتظره هناك.

11. عندما يسبقك العدو إلى احتلال طريق مرتفع، تراجع، وحاول أن تناور.

12. إذا ما فصلتك عن العدو مسافة طويلة، وكانت قوى الجيشين متكافئة، لا تسع إلى المواجهة، لأنها لن تكون في صالحك.

13. هذه هي المبادئ الستة المرتبطة بالأرض. وعلى من يتولى القيادة أن يعيها جيداً.

14. بعيداً عن العوامل الطبيعية، هناك ست كوارث قد تصيب الجيش من

قبل قائده، وهي:

(1) الهروب.

(2) التمرد، وعصيان الأوامر.

(3) التدهور، والانهيار.

(4) الدمار.

(5) الفوضى.

(6) الهزيمة.

15 عندما يتساوى طرفا النزال في كل مقومات القوة عدا العدد، فإن مهاجمة قوة لأخرى تقدر بعشرة أمثالها، لا يمكن أن تؤدي إلا إلى الهرب.

16 إذا ما تميز الجنود بالقوة أمام ضباط ضعاف، فإن التمرد هو النتيجة. وإذا ما تميز الضباط بالقوة الطاغية أمام جنود ضعفاء، فإن التدهور هو النتيجة.

"لا يقود الضعيف من هو أقوى. ولن تجدي الصرامة، ولن ينفع الحزم مع متبوعين يلفهم الخمول والضعف".

17 عندما يتمكن الغضب والتمرد من الضباط ذوي الرتب العالية، فسيدفعهم غضبهم إلى إدارة الحرب بما يخالف رغبات القائد، وسيخوضون القتال دون أمر منه، ويكون الدمار هو النتيجة.

18 عندما يكون القائد ضعيفاً ومنزوع السلطات، وتكون أوامره غامضة، وليس هناك من مهام يُكَلِف بها جنوده وضباطه، ويكون

توزيعه للمناصب بطريقة غير مناسبة، فإن الفوضى هي النتيجة.

19. عندما لا يستطيع القائد تقدير قوة عدوه، سيسمح لقواته الضعيفة بمواجهة العدو القوي، وسيدفع بفرقه متواضعة القدرة إلى ملاقاة فرق قوية، وسيتجاهل ضرورة وضع الضباط الأكفاء في طليعة الصفوف الأولى، وستكون الهزيمة هي النتيجة.

20. فيما يلي، السبل الستة للوقوع في الهزيمة، وهي ما يجب أن يعيه كل من يضطلع بمهام القيادة:

(1) إهمال تقدير قوة العدو.

(2) فقد السلطة.

(3) التدريب الخاطئ.

(4) الغضب الناجم عن وقع غبن.

(5) عدم متابعة النظام.

(6) الفشل في الاستفادة القصوى من الصفوة.

21. التنظيم المتقن للدولة، أفضل حليف للجندي. والقدرة على: تقدير قوة الخصم، والتحكم في مفاتيح النصر، وتقدير المصاعب والعقبات والمسافات، هي أفضل مقومات القائد العظيم.

22. من يع تلك النصائح، ويعمل بها على أرض الواقع، يحرز الانتصار. ومن لا يعيها، ولا يعمل بها، لابد منهزم.

23. إذا كنت واثقاً من تحقيق الانتصار، بادر بشن الهجوم، وإن كان

ضد أوامر الحاكم. وإذا كنت واثقاً من الهزيمة، لا تتقدم، وإن أدى ذلك لمخالفة أوامر الحاكم.

24 القائد الحق هو من يتقدم دون أن يكون هدفه تحقيق الشهرة، ويتراجع دون أن يخشى العار.

"الاحتفاء بالتحرك للهجوم ضد مبادئ السرية. وفي الاحتفاء قبل المواجهة، منح لجزء من الجائزة، وخصم من قيمة الدافعية. والمجد الشخصي، لا يمكن له أن يتحقق بعيداً عن صالح جمعي. وإذا ما كانت الحرب كراً وفراً، فلن يعرف النجاح من يحرص على ألا يتراجع".

25 عامل جنودك كأبنائك، ليتبعوك في الأودية العميقة. انظر إليهم كأبناء محبوبين، ليقفوا إلى جانبك حتى الموت.

26 إذا كنت متسامحاً إلى الحد الذي لا تشعر معه بسلطاتك، ولا يمكنك تنفيذ أوامرك، ولا تستطيع قمع الاضطرابات من حولك، فإن جنودك سيصيرون كالأطفال المدللين، ولن تفيد منهم في أي عمل.

27 إذا ما ثبت لدينا حسن إعداد جنودنا للمواجهة، وضعف إعداد عدونا، نكون قد قطعنا نصف الطريق إلى النصر.

28 إذا ما ثبت لدينا سوء إعداد جنودنا، وحسن إعداد عدونا، نكون قد قطعنا نصف الطريق إلى الهزيمة.

29 إذا ما كان العدو في وضع يسمح له بالهجوم، وكان جنودنا أيضاً في وضع يسمح لهم بالهجوم، وعلمنا وحدنا أن طبيعة الأرض التي ستجري عليها المعركة غير صالحة للقتال، فإننا نكون قد قطعنا نصف الطريق إلى تحقيق النصر.

30. الجندي المُدَّرب ما إن يصبح فـــي وضـــع المعركـــة، لا يخطـــئ الطريق، ويصل إلى هدفه دون أن يضل، أو يرتبك.

31. يقولون: عندما تعرف العدو، وتعـــرف قـــدراتك، فأنـــت لا شـــك سوف تحرز الانتصار. وعندما تعرف حالة الجو والأرض، فـــإن انتصارك سيكتمل.

(XI)

المواقف التسعة

يقول سن تزو:

❶ يحدد فن الحرب تسعة أنواع من الأرض، هي:

(1) الأرض المتفرقة.

(2) الأرض السهلة.

(3) الأرض المتنازع عليها.

(4) الأرض المفتوحة.

(5) الأرض ذات الطرق المتقاطعة.

(6) الأرض الخطرة.

(7) الأرض الصعبة.

(8) الأرض متعددة الأطراف.

(9) الأرض الميئوس منها.

❷ عندما يقاتل القائد داخل أرضه، فهو يقاتل في أرض متفرقة.

❸ عندما يقاتل القائد في أرض عدوه، دون أن يندفع ويتوغـــل، فهـــو يقاتل في أرض سهلة.

4. الأرض التي تقدم العون لكل من يحيط بها، أرض متنازع عليها.
5. الأرض التي تصلح لتحرك جميع الأطراف، أرض مفتوحة.
6. الأرض التي تمثل طريقاً إلى ثلاث ولايات متجاورة، ويكون من يبادر بالسيطرة عليها هو الإمبراطور، أرض ذات طرق متقاطعة.
7. الأرض التي يحتلها الجيش، وقد ترك خلفه عدة مدن محصنة، أرض خطره.
8. الغابات، والجبال، والأحراش، وجميع تلك الأراضي التي قد تعيق الحركة، أرض صعبة.
9. الأرض التي تنفذ إليها من طرق ضيقة، ولا تخرج منها إلا من طرق معوجة، بما يجعل القليل من قوات العدو قادراً على الفتك بالكثير من قواتك، أرض متعددة الأطراف.
10. والأرض التي لا نضمن فيها الحماية من هجمات العدو، إلا بالإسراع بالهجوم، أرض ميئوس منها.
11. في الأرض المتفرقة، لا تقاتل. وفي الأرض السهلة لا تتردد. وفي الأرض المتنازع عليها لا تبادر بالهجوم.
12. في الأرض المفتوحة، لا تحاول أن تقطع على العدو طريقه. وفي الأرض ذات الطرق المتقاطعة، اعمل على توطيد تحالفاتك الإستراتيجية.
13. في الأرض الخطرة، احرص على مؤنك وذخائرك، وازحف بثبات، وعلى مهل.

14. في الأرض ذات الأطراف، الجأ إلى الحيلة. وقاتـل فـي الأرض الميئوس منها.

15. إن القادة الأفذاذ – فيما مضى – عرفوا كيف يضعوا العراقيل بين مقدمة جيش العدو، ومؤخرته. كما أنهم فطنوا إلى ضرورة العمـل على منع التنسيق بين وحداته وفصائله. وكذلك استطاعوا أن يمنعوا الوحدات الأقوى من دعم الوحدات الأضعف، والقادة من الاتصـال الفعال بجنودهم.

16. إن القادة الأفذاذ هم من يستطيعون استغلال لحظـة تشـتت جنـود العدو، فيحولون دون تجمعهم مرة أخرى، ويعملون علـى تعميـق الفُرقة والفوضى بين صفوفهم.

17. إن القادة الأفذاذ هم من يدركون ضرورة التعجيـل بالانقضـاض، حينما يكون الانقضاض في صالحهم، وضرورة العمل على تفـادي المواجهة، عندما لا تكون النتيجة مضمونة لهم.

18. في التصدي لعدو قوي، والعمـل علـى مواجهتـه، أقـول: ابـدأ بالاستيلاء على ما هو هام لديه، وبعدها سيذعن لك.

19. السرعة هي جوهر الحرب.. يجب أن تستفيد مـن عـدم اسـتعداد العدو. اتبع طرقاً غير متوقعة، وهاجم المواقـع التـي لا تحظـى بالحماية.

20. فيما يلي، المبادئ الأساسية التي يجب على أي جيوش غازيـة أن تضعها نصب أعينها: كلما أسرعت في تنفيذ مخططـات الهجـوم، كلما ضمنت السيطرة على قواتك، وحسن التفاعل بين جنودك، وهو

ما يضمن عدم صمود دفاعات العدو أمامك.

21. هاجم دولة غنية، ذات أرض خصبة، لتضمن الغذاء لجنودك.

22. احرص على إرضاء جنودك، ولا تكلفهم ما لا يطيقون. اقتصد في بذل طاقتك، وركز قواك، واجعل جنودك دائماً على أهبة الاستعداد، واجتهد في وضع خطط لا يمكن التغلب عليها.

23. اجعل رجالك في وضع لا يمكنهم معه الهروب، حتى يفضلوا الموت على الهرب. وحينما يواجهون الموت، ولا يكون هناك ثمة مفر، سيبذل الضباط والجنود كل ما في وسعهم.

24. عندما يتملك اليأس من الجنود، يزول خوفهم. وإذا لم يكن هناك طريق للانسحاب، سيثبتون. وإذا كنت وسط أرض معادية، ستكون طليعة جيشك في غاية القوة. وإذا فقدت المعاونة، فسوف تقاتل ببسالة.

25. وهكذا، فإن جيوشك قبل إصدار أوامر الزحف، ستكون على أهبة الاستعداد. ودون انتظار الأوامر، سينجز جنودك كل ما تريد.

26. اعمل على نبذ التطير، وابتعد عن الشكوك، حتى لا يكون هناك خوف من أي شيء، فالموت ذاته، يجب ألا يمثل لك كارثة.

27. إذا ما أظهر جنودك عدم اكتراثهم بالمال والغنائم، فإن هذا لا يعني أنهم زاهدون في الثراء. وإذا ما أبدوا استعدادهم للموت، فإن ذلك لا يعني رخص حياتهم، والزج بهم في مغامرة مهلكة.

28. في اليوم الذي تعلن فيه التقدم للحرب، اعلم أنك قد تجد من

بين رجالك من يبكي، أو يمزق ملابسه، أو تنهمر دموعه فوق وجنتيه.

"أن يعتري جندك الخوف من القتال، فهذا قد يكون دليلاً على سوء إعدادهم للمعركة، كما قد يقوم دليلاً على حسن إعدادهم، وتأهيلهم للقتال، حتى الموت".

29 المخطط الإستراتيجي الماهر يكون كالثعبان الجبلي "شيواي جان". تضرب رأسه، فيهاجمك الذيل. وتهاجم ذيله، فيضربك الرأس. وتقصد منتصفه، فتواجه الرأس والذيل معاً.

30 عندما يسأل البعض إذا ما كان باستطاعة جيش أن يماثل جيش "شيواي جان"؟ سأجيب: نعم، فجيشا العدوان "ويو"، و"يه"[1] لو أنهما يعبران نهراً على متن سفن متجاورة، وهبت عليهم عاصفة، سيساعد كل منهما الآخر، كاليد اليسرى تعضد اليد اليمنى.

"إذا ما كانت مواجهة الأخطار قادرة على التقريب بين الأعداء، إلى حد التعاون، فإنها – بلا شك – قادرة على الوصول بتعاضد أفراد الجبهة الواحدة إلى الذروة".

31 لا تثق في أن الخيول ما تزال مقيدة، إذا ما غاصت عجلات العربات في الأرض. فهذا هو الدرس الذي يمكن أن نتعلمه من "شواي جان".

32 مبدأ إدارة الجيش: التأكد من أن كل فرد فيه، يتمتع بقدر كاف من الشجاعة.

(1) "شيواي جان"، و"ويو"، و"يه" من القادة الصينيين القدماء. (المترجم)

33 في الاستفادة من نقاط القوة والضعف، يكمن سر الاستغلال الأمثـل للأرض.

34 القائد الجيد هو من يقود جيشه، وكأنما يقود فرداً واحداً، من فـرط التعاون.

35 يجب على القائد أن يكون هادئاً، وأن يحـرص علـى: السـرية، والعدل، والانضباط، لكي يضمن تنفيذ أوامره.

36 كما يجب على القائد الماهر أن يبدي المظاهر الخادعة، وأن يُلْغِـز في تقاريره لضباطه وجنوده، حتى يحافظ على سرية خططه.

37 بتبديل الترتيبات، وتغيير الخطط، اجعل عدوك لا يعلم عنك شـيئاً صحيحاً. وبتبديل مواقع المعسكر، واتخاذ الطـرق الملتفـة، امنـع عدوك من الوصول لهدفه.

38 في اللحظة الحاسمة، يتصرف القائد كمن تسلق موضعاً مرتفعاً، ثم ألقى بنفسه.. وفي أرض العدو، كن سريعاً، فإذا ما شاهدك، ورفـع يده إلى عينيه، اختفيت قبل أن ينزلها.

39 إنه يحرق سفنه، ويحطم أواني طعامه.. كـالراعي الـذي يسـوق القطيع، يقود جنوده، دون أن يعرف أحدهم إلى أين يتجه.

40 إن حشد القوات، والمضي بها صوب الأخطار، مسئولية القائد.

41 إن الأوضاع التي تلائم التسع حالات المختلفة لـلأرض، وتتـواءم وخطط الهجوم والدفاع، وكذا القوانين الأساسية للطبيعة الإنسـانية، يجب أن تدرس.

42 عند الإقدام على غزو إقليم معاد، فإن المبدأ العام يقول بــأن علــى القائد السعي للاشتباك، إذ أن الاكتفاء بمجرد التقدم، غالباً ما يؤدي إلى التشتيت.

43 عندما تترك دولتك، وتتوجه بجيشك لدولة مجاورة، تكون في أرض خطرة. وإذا ما كانت هناك خطوط اتصال من الجهــات الأربــع، فأنت في أرض متقاطعة.

44 عندما تنفذ داخل أرض العدو بتعمق، تكون في أرض خطرة. وإذا لم تجنح للتعمق، تكون في أرض سهلة.

45 عندما تكون حصون العدو من خلفك، والطرق الضيقة أمامك، فأنت في أرض متقلبة. وإذا لم يكن هناك ملجأ علــى الإطــلاق، تكــون الأرض ميئوساً منها.

46 في الأرض الميئوس منها، قم بحث جنودك على وحدة الهدف. وفي الأرض السهلة، احرص على ترابط جميع وحدات الجيش.

47 في الأرض المتنازع عليها، عليك أن تسرع بمؤخرة جيشك.

48 في الأرض المفتوحة، احرص على تأمين دفاعاتك. وفــي الأرض ذات الطرق المتقاطعة، عليك أن تعتمد على حلفائك.

49 في الأرض الخطرة، احرص على ضــمان تــدفق الــدعم. وفــي الأرض الصعبة تقدم.

50 في الأرض المتقلبة، تظاهر بأنك تغلق طريق الانســحاب، وتقــوم بتأمين دفاعاتك، بينما هدفك الحقيقي هو الانقضاض المفاجئ علــى

العدو. وفي الأرض الميئوس منها، انشر بين جنودك القنوط، واحرص على جعلهم يتقبلون الموت.

51 يجب أن يُظهر جنودك البسالة في الحصار، والشراسة عند انقطاع الدعم، والطاعة وقت الخطر.

52 لا يمكننا عقد التحالفات مع حكام البلدان المجاورة، إلا إذا عرفنا من يكونون، وما هي مخططاتهم. ولا يمكننا قيادة جيش في تحرك، ما لم نعرف طبيعة الأرض: جبالها وغاباتها، فخاخها ونقاط ضعفها، سهولها ومستنقعاتها. ولا يمكننا أن نستفيد من ميزات الطبيعة، دون الاستعانة بالمرشدين المحليين.

53 إذا ما تم تجاهل أحد المبادئ الأربعة، أو الخمسة الغالية السالفة، فإن ذلك لا يليق بالقائد الذي يهوى المعارك.

54 عندما يهاجم القائد دولة قوية، فإن براعة قيادته تتجلى في تشتيته لقوى عدوه، والحيلولة دون انضمام حلفاء له.

55 على القائد الماهر أن يحول دون عقد عدوه للتحالفات، والاستفادة من أي دولة قوية، حتى يتمكن من فرض إرادته، وتحقيق أهدافه، واحتلال أراضي عدوه، وبعثرة قواته.

56 بمنح المكافآت دون قاعدة، وإصدار الأوامر دون ترتيبات، تكون قادراً على قيادة الجيش، بنفس براعة قيادتك لفرد واحد.

"ما يمكن توقعه، لا يجب أن يخشى منه".

57 وجه جنودك بالأوامر التقليدية، ولا تدعهم يطلعون على تفاصيل

خططك السرية. وإذا ما واجهت موقفاً واضحاً، ضعه أمام أعينهم، وإذا كان موقفاً محبطاً، لا تخبرهم بشيء.

"توقع ما يمكن أن تفعله، يقرب عدوك من النصر، ويبعد بين رجالك، وبين الثقة في تميزك".

58 واجه بجيشك المخاطر، وسوف يظل أفراده أحياء. خض به الطرق الضيقة والميئوس منها، وسيبقى آمناً.

"قوة لا تخوض المخاطر، قوة لا مناعة لها. وقوة لا تشغلها الملمات، قوة متفرغة للكيد لنفسها، والسعي لتقويض وجودها".

59 حينما تواجه قوة ما خطراً داهماً، فإنها سرعان ما تكون قادرة على توجيه لكمة قوية لهذا الخطر.. فللأخطار تأثير إيجابي.

60 إن سر النجاح في الحرب، يكمن في دقة التعامل مع أهداف العدو.

61 بالتركيز في الهجوم على العدو، يمكننا النيل من القائد.

62 هذه هي القدرة على الإنجاز، باستغلال الذكاء الخالص.

63 حينما تأخذ قراراً بالهجوم من قائدك، أغلق طرق المرور، ودمر السجلات الحكومية، وأوقف مرور جميع الرسل والجواسيس.

64 في قاعة للتشاور، كن صارماً، لتضمن التحكم في الموقف.

"في قاعة يسود فيها التردد، لن يكون هناك قرار. وشدة الإيمان، وقوة العزم، تغري بالتصديق".

65 إذا ما ترك العدو باباً مفتوحاً، يجب أن تسرع بتجاوزه.

66 اسبق عدوك في الاستيلاء على المميزات، واستعد للوقت الذي يصل فيه إلى الميدان.

67 سر في الطريق الذي تحكمه القواعد، وهيأ نفسك للانقضاض علــى عدوك انقضاضاً حاسماً.

68 في البدء، كن حريصاً على أن تبدو بعيداً، وحين يعطي العدو إشارة التقدم، أسرع بالانقضاض، فيصعب عليه اعتراضك.

(XII)

الهجوم بالنيران

يقول سن تزو:

❶ هناك خمسة طرق للهجوم بالنيران:

(1) حرق الجنود في معسكرهم.

(2) حرق مخازن الذخيرة، والمؤن، والوقود.

(3) حرق وسائل الاتصال، ومعدات النقل والإمداد.

(4) حرق ترسانة الأسلحة، والذخيرة.

(5) الهجوم بقذائف النيران بين صفوف العدو.

❷ لكي نتمكن من تنفيذ هجوم بالنيران، لابــد مــن أن تتــوافر لنــا الوسائل المساعدة، ولابد أن تكون المواد سريعة الاشتعال جــاهزة باستمرار.

❸ هناك موسم أكثر ملائمة للهجوم بالنيران، وهناك أيام بعينها تناسب إشعال الحرائق.

❹ الموسم الملائم هو الموسم الذي يسود فيه الجو الجــاف، والأيــام المناسبة هي الأيام التي يكون القمر فيها هلالاً، أو بــدراً، أو فــي المحاق، حيث تكون الأجواء مهيأة لهبوب الرياح.

5 عند الهجوم بالنيران، يجب الاستعداد لمواجهة خمسة تطورات واردة:

6 (1) عندما تندلع النيران بمعسكر العدو، بادر بالهجوم من الأطراف.

7 (2) إذا ما أحدثت نيرانك انفجارات في صفوف العدو، وظل جنوده ساكنين، انتظر، ولا تبادر بالهجوم.

8 (3) عندما ترتفع النيران في صفوف العدو، بادر بالهجوم، إذا ما رأيت ذلك مناسباً، وإلا فلتنتظر.

9 (4) إذا ما كان بإمكانك شن هجوم بالنيران من الخارج، لا تتردد، وهاجم في اللحظة المناسبة.

10 (5) عندما تشن هجوماً بالنيران، اجعل هجومك في اتجاه الريح. ولا تهاجم أبداً في الاتجاه المعاكس.

11 الرياح التي تهب نهاراً تبقى مدة طويلة. والرياح التي تهب ليلاً سرعان ما تزول.

12 في أي جيش تجب معرفة التطورات الخمسة للهجوم بالنيران. ويجب حساب حركة النجوم، ومعرفة الأوقات الملائمة.

13 من يستخدم النيران في هجومه، يظهر ذكاءً شديداً. ومن يستخدم المياه في تدعيم هجومه، يضف لنفسه المزيد من القوة.

14 باستخدام المياه، قد توقف العدو، لكنك لن تستطيع الاستيلاء على كل ما يملك.

15. يواجه مصيراً سيئاً من يحاول الانتصار في معاركه، والنجاح في هجماته، دون دحض المساعي الرامية إلى إضاعة الوقت، وجهود القائد.

16. يمكننا القول: إن الحاكم المتمرس هو من يضع الخطط الجيدة صوب عينيه، والقائد الماهر هو من يحسن الاستفادة من موارده.

17. لا تتحرك، إلا إذا كانت هناك فائدة ترتجى من وراء التحرك. ولا تستخدم قواتك، إلا وهناك مكاسب تُحَصَّل من وراء ذلك. ولا تقاتل، إلا إذا شعرت بالخطر.

"التأهب للقتال واجب دائم، والقتال اختيار أخير، يجب استنفاد جميع الوسائل دونه".

18. لا يجب على أي حاكم الزج بقواته إلى الميدان مدفوعاً بضغينة شخصية. ولا يجب على أي قائد أن يخوض المعارك بسبب الحط من كبريائه، أو للتفاخر.

"الماهر هو من يعمل على تدعيم قوته عند الشعور بالحط من مكانته، ولا يتورط في تجريب تلك القوة، إلا وهو موقن تماماً من النصر".

19. تقدم إذا ما كان التقدم في صالحك، وإلا فلتبق في مكانك.

20. قد يتحول الغضب إلى ارتياح. وقد يتبع اليأس، الرضا والقناعة.

"يمكنك استثمار غضبك، إذا ما استطعت أن تحتويه، فإذا لم تستطع، استثمرك هو فيما لا ترضى".

21. إن المملكة التي تتحطم في لحظة ما، لا تعود للظهور، مثلما لا يمكن للميت أن يعود للحياة.

22 الحاكم المتمرس لابـد وأن يتمتـع بـالوعي واليقظـة. والقائـد الماهر لابد أن يتمتع بالحذر. وذلك ما يحافظ على أمـن الدولـة، وسلامة الجيش.

(XIII)

استخدام الجواسيس

يقول سن تزو:

1. أن تجمع مئة ألف رجل، وتزحف بهم لمسافة طويلة، فإنك تعرض العديد من الرجال للفقد، وموارد الدولة للنفـاد، لأن المصـروفات اليومية ستقدر بألف أوقية من الفضة، وستعم الاضـطرابات فـي الداخل والخارج، وسينهك الرجال في الطريق، وسبعمائة ألف أسرة لن يكون لها عمل.

2. قد تواجه الجيوش المتصارعة، بعضها البعض لسنوات، وتكافح في سبيل الانتصار الذي قد يحسم أمره في يوم واحـد.. مـن الخطـأ تجاهل ظروف العدو، حيث أنك في رفضك لصرف مئة أوقية من الفضة في سبيل تجنيد الجواسيس، وصرفها فـي سـبيل الشـرف والمجد، تظهر أقصى درجات اللاإنسانية.

   "ليس من الإنسانية في شـيء، التضحية بأرواح جنودك، لاحتقارك عمل الجواسيس. كما أنه ليس من الإنسانية في شـيء، أن تضحي بأرواحهم، في سبيل ما قد تراه مجداً، أو تحسبه شرفاً ومبدأً".

3. عندما يتصرف القائد بتلك الطريقة، فهو غير جدير بالقيادة، وغيـر متعاون مع الحاكم، ولا دليل في ركابه على تحقيق النصر.

4. إن بُعد النظر هو ما يجعل الملك حكيماً، والقائد قادراً على إحـراز

النصر. هو ما يجعلهما قادران على القيام بما لا يستطيع الرجل العادي القيام به.

❺ إن بُعد النظر ليس شيئاً غيبياً يمكن الحصول عليه، بواسطة التنجيم واستحضار الأرواح، كما أنه هبة لا يمكن الفوز بها من خلال التعلم والتجربة.

❻ إن خطط العدو، لا يمكن الحصول عليها، إلا بتجنيد بعض الجواسيس. وهنا تكمن أهمية استخدام الجواسيس.

❼ للجواسيس خمس فئات، هي:

(1) الجواسيس المحليون.

(2) الجواسيس الداخليون.

(3) الجواسيس المنشقون.

(4) الجواسيس المحكوم عليهم.

(5) الجواسيس المستمرون.

❽ عندما تجيد الفئات الخمس أداء أعمالها، لن يستطيع أحد اكتشاف نظمك السرية، أو التكهن بما يجري لديك. وهذه أهم مهام الحاكم.

❾ يعني توظيف الجواسيس المحليين، الحصول على خدمات سكان منطقة النزال.

❿ يعني توظيف الجواسيس الداخليين، استخدام موظفي ومقاتلي جيش العدو.

⓫ استخدم الجواسيس المنشقين.. اقبض على جواسيس العدو، وجندهم لحسابك.

⓬ استخدم الجواسيس المحكوم عليهم.. أفعل أشياء معينة علناً، من أجل الخداع، ودع الجواسيس يعلمون بها، وينقلونها إلى العدو.

⓭ إن الجواسيس المستمرون هم الذين تقع على عاتقهم مهمة جلب أخبار معسكر العدو.

⓮ في الجيش، لا شيء يفوق أهمية الحفاظ على ولاء الجواسيس، ولا يكافئ أحد مثلهم، ولا يحمل أي عمل آخر درجة السرية التي يحملها عملهم.

"معلومة قد يأتي بها جاسوس، يمكنها أن تصون جيشاً بكامله، ويمكنها أن تحقق له انتصاراً سهلاً، لذلك فهو الأولى بالرعاية والمكافئة، وعمله الأولى بأعلى درجات السرية".

⓯ لن يأتي الجواسيس بفائدة دون فطنة.

"الجاسوس الذي لا يمتلك قدراً ملائماً من الفطنة، مصدر قد يمكن الوثوق به، لكنه قد يترك الثمين، ولا يجلب غير الغث. والجاسوس الذي يمتلك الفطنة، يجلب الثمين، غير أن الوثوق به يبقى أمراً عسيراً".

⓰ لن تتمكن من قيادتهم، والتعامل معهم، دون أن تشعرهم بالاستقامة، والنوايا الحسنة.

"حتى في أعمال الجاسوسية، هناك دائماً مكان للمبادئ والأخلاقيات، والنوايا الحسنة".

⓱ وبغير إعمال العقل، لن تستطيع الاستفادة من تقاريرهم الاستخباراتية.

"تقارير الجواسيس مادة أولية، تحتاج إلى الحرص في التدقيق، ثم القدرة

التكتيكية على تحويلها إلى نقاط قوة، ونقاط ضعف".

18. كن حكيماً، واستخدم الجواسيس في كل شئونك.

19. إذا ما تم تسريب معلومات سرية إلى جاسوس، قبل الوقت المقـرر لذلك، وجب قتل ذلك الجاسوس، ومن سرب له المعلومات.

20. إذا ما كان هدفك القضاء على جيش، أو مهاجمة مدينـة، أو قتـل شخص، يجب عليك أولاً معرفة من هم الضباط أركـان الحـرب، وكذا من هم حـرس القائـد.. يجـب علـى الجواسـيس معرفـة ذلك وتأكيده.

"للمعلومات التي يجلبها لك الجواسيس، درجات في الأهمية، وأهمها على الإطلاق تلك المتعلقة بالقادة وشئونهم".

21. جواسيس العدو المندسين للتجسس علينا، يجب كشفهم، وإغـرائهم بالرشاوى والمنازل المريحة، كي يعملوا لحسابنا، ويصيرون عملاء مزدوجين.

"للجاسوس الذي ينقل لك المعلومات عن عدوك أهمية ما. وللعميل المزدوج الذي ينقل عنك للعدو معلومات مغلوطة، أهمية مزدوجة".

22. إن المعلومات المجلوبة عن طريق العمـلاء المـزدوجين، يجـب تدقيقها عن طريق الجواسيس المحليين، أو الداخليين.

"ولاء العميل المزدوج، دائماً محل شك. وما يجلبه من معلومات، يجب أن يكون دائماً محل تدقيق".

23. يمكنك أن تجعل الجاسوس المحكوم عليه، ينقل إلى العدو ترتيبـات مغلوطة.

24. أخيراً.. وبناءً على المعلومات التي يمدنا بها جواسيسنا، بـأنواعهم

المختلفة، يمكننا توظيف هؤلاء الجواسيس استراتيجياً، مـن أجـل تحقيق أهداف محددة.

25 غاية التجسس بأنواعه الخمسة، معرفة العدو، التي تتوافر – أول ما تتوافر – عن طريق العملاء المزدوجين. ولذا، فمـن الضـروري معاملة العميل المزدوج بسخاء وكرم.

26 وكدليل على ما تقدم، فإن التاريخ القديم ينبأنا بأن سلالة "يـن" قـد بزغ نجمها بسبب جهود "آي تش"، الذي خدم تحت قيـادة "هسـيا". وكذلك اعتمد صعود سلالة "تشو" على جهود "لويا"، الذي خدم تحت قيادة "ين".

27 الحاكم المستنير، والقائد الحكيم، هما اللـذان يحسـنان الاسـتخدام الاستراتيجي للمعلومات الاستخباراتية، على طريق تحقيق الأهداف الكلية. والجواسيس هم أكثر الفئات أهمية، إذ أنهم القادرون علـى رؤية العدو، وفهمه. غير أن الإفراط في استخدامهم، غالباً ما يؤدي إلى نتيجة عكسية. لذا، فمن المحتم الموازنة الدقيقة بـين الحاجـة إليهم، والأخطار التي يمكن أن تنجم عن توظيفهم.

تمت

أهم المراجع

1. Encyclopedia Britannic, vol 11, Encyclopedia Britannica co. London 15 th edition ,1995.
2. Jones, daniles: English Pronouncing Dictionary, Cambridge University press, 1991.
3. On-line Websiet: Wike Pedia (Sun-Tzu).
4. On-line Websiet: The Free Dictionary Sun (The Art of War).
5. Denoma Tsamalation Group (TR): The Art of War, 2001.
6. Giles Lionel (TR): The Art of War, lugacy and Co. London Shangahi, 2002 (first pula 1910).
7. Ames Roger (TR): The Art of War, Random House, London, 1993.
8. Clavell james (TR): The Art of War, Dela carte press, London 1983.
9. Leonard, Robest (TR): Fighting by minutes time and The Art of War.
10. Savoer, Ralvh, the tao spycraft intelligence: Theory and Practice in Traditional China. 1998.
11. Gabsiel, Richard A. (TR): the Chinese Way of war: Chanpy Gawling, Jingxing 2001.

المحتوى



المنيا ـ 5 ميدان الساعة
ت 0127899112 - 086/2377034
ت 0123454568 - 086/2377034
E-mail: heshamgebaly@yahoo.com